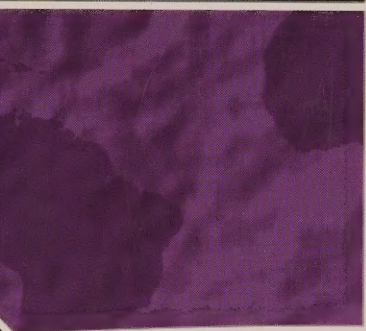
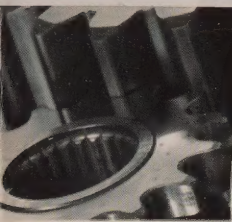


Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115505638>

CA1
EA
- A52



CANADA'S STATE OF TRADE

Trade and Investment Update - 2007

Including a special feature:
The Rise of Global Value Chains



Foreign Affairs and
International Trade Canada

Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Canada 

Canada's State of Trade Trade and Investment Update - 2007



ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade - 2007 has been prepared by The Office of the Chief Economist of Foreign Affairs and International Trade Canada under the general supervision of Anthony Burger, Chief Economist. The report was written by Jean-Bosco Sabuhoro and Aaron Sydor, with statistical assistance from Suzanne Desjardins and Erica Pohjola. This report features a special article: "The Rise of Global Value Chains" that was written by Aaron Sydor. Small boxes were written by staff within The Office of the Chief Economist: "Characteristics of Canadian Exporters" by David Boileau and "Foreign Affiliate Trade Statistics" by Bjorn Johansson.

Your comments concerning this year's report are welcome. Please direct them to the following e-mail address: tradestats.eet@international.gc.ca.

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2007

ISBN 978-0-662-69879-1

Catalogue no. IT1-3/2007

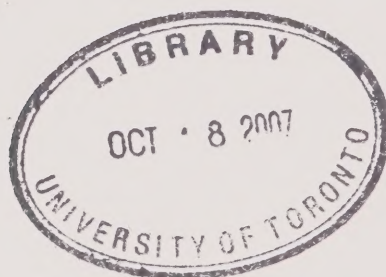


Table of Contents

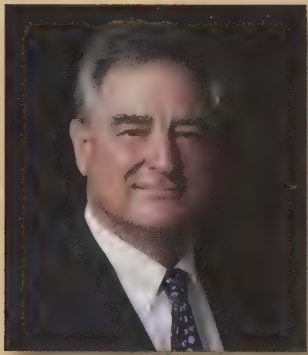
A Message from the Minister	1
Executive Overview	3
I. Global Economic Performance	5
Figure 1-1: World Real GDP Growth	5
The United States	5
Table 1-1: Real GDP Growth in Selected Economies	6
Japan	6
Euro Area	7
The UK	7
The Emerging Economies	7
China	7
India	8
Brazil	8
Mexico	8
Russia	8
NIEs	8
ASEAN-4	9
Uncertainties and risks to the global economy	9
II. Overview of World Trade Developments	11
Figure 2-1: Increases in Commodity Price Indexes	11
Table 2-1: World Merchandise Trade by Region and Selected Country	12
Table 2-2: Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade	13
Table 2-3: World Commercial Services Exports by Region and Selected Country	14
III. Canadian Economic Performance	15
Gross Domestic Product	15
Figure 3-1: Canadian Real GDP Growth	15
Figure 3-2: Real Gross Domestic Product, Expenditure-Based	15
GDP growth by Province	17
Figure 3-3: Real GDP Growth by Province	17
Employment	18
Figure 3-4: Unemployment Rate in Canada	19
Figure 3-5: Unemployment Rates in Canada and Provinces	19
The dollar	20
Figure 3-6: Canadian Dollar Against the US\$, the euro and the UK pound	20

Interest rates	20
Figure 3-7: The Bank of Canada Key Policy Rate	20
Prices	20
Figure 3-8: CPI and Core CPI Annual Increases	20
Productivity gap	21
Figure 3-9: Relative Labour Productivity Levels in the Total Economy in Canada	21
IV. Overview of Canada's Trade Performance	23
Table 4-1: Indicators of Openness to Trade	23
Figure 4-1: Exports of Goods and Services by Major Area	24
Box: Characteristics of Canadian Exporters	25
Number of Exporting Enterprises by Destination	25
Canadian Exporters by Industry Group	25
Export Establishments by Employee Size	26
Figure 4-2: Imports of Goods and Services by Major Area	27
Figure 4-3: Growth in Goods Exports by Major Groups	27
Figure 4-4: Composition of Goods Exports in 2006	27
Figure 4-5: Growth in Goods Imports by Major Groups	27
Figure 4-6: Composition of Goods Imports in 2006	28
Composition of goods and trade surplus	28
Figure 4-7: Goods Trade Balance by Major Groups	29
Figure 4-8: Trade Balance by Major Groups	29
Services	30
Box: Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS)	30
Figure 1: Foreign Affiliate Sales, Geographic Distribution	30
Figure 2: Foreign Affiliate Sales as Share of Total Exports	31
Figure 3: Market Distribution of Exports vs Combined exports and Sales	31
Merchandise trade	31
Table 4-2: Canada's Merchandise Exports and Imports by Area	32
Figure 4-9: Major Merchandise Export Markets in 2002 and 2006	33
Merchandise trade by sector with selected major trading partners	33
The United States	33
Figure 4-10A: Top-10 Merchandise Exports to the U.S.	33
Figure 4-10B: Top-10 Merchandise Imports from the U.S.	33
The European Union	34
Figure 4-11A: Top-10 Merchandise Exports to the EU	34
Figure 4-11B: Top-10 Merchandise Imports from the EU	34
Japan	34
Figure 4-12A: Top-10 Merchandise Exports to Japan	35
Figure 4-12b: Top-10 Merchandise Imports from Japan	35
China	35
Figure 4-13A: Top-10 Merchandise Exports to China	35
Figure 4-13B: Top-10 Merchandise Imports from China	35

<i>Mexico</i>	36
Figure 4-14A: Top-10 Merchandise Exports to Mexico	36
Figure 4-14B: Top-10 Merchandise Imports from Mexico	36
<i>Provincial trade performance</i>	36
Figure 4-15: Share of Merchandise Exports by Province	37
Table 4-3: Merchandise Exports by Province and Territory	37
Table 4-4: Merchandise Imports by Province and Territory	38
Figure 4-16: Share of Merchandise Imports by Province	38
V. Overview of Canada's investment performance	39
Global foreign direct investment inflows	39
Figure 5-1: Developed and Developing Economies: Share of World FDI Inflows	39
Table 5-1: Global FDI Inflows for Selected Regions and Economies	40
Canadian Inward and Outward FDI	41
Figure 5-2: Canada's Inward and Outward FDI Stock	41
Foreign direct investment in Canada	42
Table 5-2: Foreign Direct Investment in Canada by Region and by Top-10 Sources	42
Figure 5-3: FDI Stock in Canada by Country	43
Figure 5-4: FDI Stock in Canada by Industry	43
Canadian direct investment abroad	43
Figure 5-5: CDIA Stock by Country	44
Figure 5-6: CDIA Stock by Industry	44
Table 5-3: Canadian Foreign Direct Investment Abroad by Region and Top-10 Destinations	44
Canada's performance in the North American context	45
Figure 5-7: Distribution of Inward FDI Flows to North America	45
Figure 5-8: Canada's share of North American Inward FDI Stock	45
VI. Special Feature	47
The Rise of Global Value Chains	47
Introduction	47
A Simplified Value Chain	48
A Globally Fragmented Value Chain	48
How Important are Global Value Chains?	49
Growth in Global Value Chains	49
Growth in Global Value Chains – Canada	50
The Impact of Global Value Chains	51
The Driving Forces	52
Declining Costs of Transportation	52
Sea Freight Costs	53
Air Transport Cost	53
Improvements in Information and Communication Technologies (ICTs)	54
Changes in Communications Costs	54
Reduces barriers to International Trade and Investment and the Adoption of Market Oriented Economic Policies	55
Duties as a Percentage of the Value of Manufactured Goods	55

Manufacturing	55
<i>Are Canadian Manufacturers Sourcing Internationally?</i>	56
Ratio of Imported to Domestic Outsourcing of Inputs	56
Stage of Canadian Trade from the Importer's Perspective	57
<i>Where do Canadian Manufactureres Fit in Global Value Chains?</i>	57
Average Share of Vertically Integrated Trade with the U.S.	57
<i>Canada as an Internationally Competitive Location for Manufacturing</i>	58
Canadian Share of U.S. Manufacturing Affiliate Assets	58
Services	59
<i>To What Extent is Services Offshoring Occurring in Canada?</i>	59
Offshored Services	60
<i>Canada as a Services Offshoring (inshoring) Destination</i>	61
Growth in Service Exports	61
Trade Surplus as a Share of Exports	61
Research and Development (R&D)	62
R&D Spending and Standards of Living	62
Foreign Spending on R&D as a Share of Total by MNEs	63
Canada's Share of R&D Expenditures by MNEs Outside of their Home Country	63
R&D Expenditures by U.S. MNEs Outside of the U.S.	64
Headquarters	65
Number of Companies on Fortune Global 500 Scaled by Size of Economy	67
Operations of Canadian and U.S. MNEs Outside of North America	67
Conclusions and Implications	68
Appendix One: Defining 'Global Value Chains'	69
Appendix Two: Glossary of Terms	69
References	70

A Message



from

The Honourable David Emerson,

Minister of International Trade and
Minister for the Pacific Gateway and
the Vancouver-Whistler Olympics

As Canada's Minister of International Trade, I am pleased to present *Canada's State of Trade: 2007*. This report provides an overview of Canada's economy in the global context, demonstrating the impact of international economic trends on Canada's trade and investment performance by sector and by region.

This year's edition shows that 2006 was a good year for Canada. Despite a slowing of the U.S. economy and a strong Canadian dollar, our exports reached an all-time high. Stocks of foreign direct investment in Canada and Canadian direct investment abroad also reached record levels. Our gross domestic product (GDP) growth was among the highest of the G7 countries. Unemployment reached a thirty-year low. Canada was the only G7 country to register a budgetary surplus in 2006, and government debt continues to fall. Inflation remains low and stable. This is, by any standard, an impressive performance.

Despite our success, we cannot ignore some fundamental challenges.

Canada's performance in 2006 was largely driven by one sector, natural resources, which was both the main source of our trade surplus and the key force behind the majority of new foreign investments into Canada. As a result, our overall trade surplus continued to shrink, along with our share of global trade and foreign direct investment. Our manufacturing sector continued to feel the impact of a high Canadian dollar, the slowing of the U.S. economy in the second half of last year and increased competition from Asia. And despite some improvements, Canada's productivity continues to lag behind that of our major competitors.

On the global front, we are being outpaced by our competitors: not just by fast-growing emerging economies like China and India, but also by our more traditional competitors such as the U.S. and Europe, who are aggressively pursuing international policies to strengthen their competitive advantage.

Rather than rest on current successes, Canada must take on this challenge and plan for what lies ahead.

Canada's New Government is committed to building Canada's capacity to successfully participate in the ever-changing global economy.

Through *Advantage Canada*, we are taking important steps to create the right conditions for Canadian businesses and investors alike to compete, both here in Canada and in world markets. We have introduced tax cuts and incentives. We are investing in workforce education and training. We are removing impediments

to the movement of skilled workers, goods and services. We are making Canada more attractive to foreign investment. And we are making strategic infrastructure investments to improve the flow of people, goods and services across Canadian roads and bridges, and through our ports, airports and gateways.

Advantage Canada includes a plan — the Global Commerce Strategy — to more aggressively engage the world beyond our borders. The Global Commerce Strategy is a focused course of action for making Canada a partner of choice for international business by negotiating improved access to international markets, capital, technology and talent, and by connecting Canadian business with expanding global opportunities.

I look forward to working with all sectors of Canada's economy to strengthen Canada's competitive advantages for global engagement and to secure our prosperity well into the future.



Executive Overview

The global economy continued to perform well in 2006 with growth improving to 3.9 per cent up from 3.4 per cent the year before, led by strengthened performance in Europe and Japan. The U.S. also posted strong GDP growth in 2006 although signs of weakness were beginning to appear towards the end of the year and have carried over into 2007. China also made an important contribution to strong global performance in 2006 with that country's growth continuing to surprise on the upside while India and much of the rest of South-East Asia also maintained their strong performance.

Canada's economic performance continued to be strong in 2006 with GDP growth slowing only slightly to 2.7 per cent and unemployment rates falling further to an average of 6.3 per cent in 2006 – a rate not seen in more than 30 years. Provinces with a heavy share of their economies based on natural resources did best. Alberta and British Columbia witnessed the fastest growth with rates of 6.8 per cent and 3.6 per cent respectively. Manitoba and Newfoundland and Labrador also performed above the national average.

For Canada's international commercial performance, 2006 was, to a large extent, a resource story. Strong global growth in 2006 contributed to further gains for resource prices and contributed to an appreciation of the Canadian dollar by 6.8 per cent against the US\$ for the year, a trend which has carried over into 2007. Although Canadian exports were up by 1.1 per cent in 2006 to a record \$523.7 billion, Canada would have seen a decline in over-all exports in 2006 if it were not for exports of resources and resource-based products, particularly industrial materials (up 11.9%). Exports of forestry

products were down for the year (down 8.6%), in large part due to the slowing U.S. housing market and lower prices. Agricultural exports witnessed a gain (up 4.3%) while energy exports remained flat. Non-resource-based goods exports were also flat with a gain in consumer goods (up 5.0%) and machinery and equipment (up 1.3%) but were offset by a decline in automotive exports (down 6.0%). Service exports were almost unchanged, gaining only 0.3%. The expansion of resource exports were also largely responsible for Canadian exports diversifying away from the U.S. in 2006 as the U.S. is a relatively more important market for non-resourced-based exports, particularly automotive exports. The U.S. share of Canadian merchandise exports fell from a peak of 87.1 per cent in 2002, to 81.6 per cent in 2006.

Resources and resource-based products were also responsible for much of the gain in imports which grew by 4.2 per cent to reach \$486.5 billion in 2006. The two fastest growing import sectors, were industrial materials (up 6.9%) and Agriculture (up 6.3%); However, consumer products also witnessed strong growth (up 5.2%) as did services (up 4.1%) driven by strong consumer demand in Canada. China continued to grow in importance as a source of Canadian imports, rising to 8.7 per cent of Canada's total merchandise imports in 2006, up from 3.2 per cent as recently as 2000. As with exports, the importance of the U.S. has also declined for imports, dropping from 64.3 per cent in 2000 to 54.9 per cent in 2006. As a result of the stronger growth in imports, compared to exports, Canada's trade surplus narrowed to \$37.2 billion in 2006. Canada's trade surplus in resources and resource-based products is now equivalent to the country's entire global trade surplus.

Resources, along with merger and acquisition activity in a variety of sectors, were the primary drivers of the surge in FDI flows into Canada in 2006 which reached \$78.3 billion, more than double the \$35.0 billion witnessed the previous year. This was also the first year since 2000 in which FDI flows into Canada were greater than Canadian direct investments abroad. Although Canadian companies continued to expand abroad in 2006 with net outward investments of \$51.3 billion.

The Rise of Global Value Chains

The global economic environment is changing. Global business is moving away from a world of goods produced in one country and then exported to another and of branch plants producing to serve markets that are too distant for exports or protected by high tariffs. Rather, trade is increasingly in intermediate inputs and services, and investments are made to take advantage of location specific advantage which, in turn, feed into regional or global production networks. At the same time, a large portion of the world's population, most notably in China and India, are becoming ever more integrated into the global economy.

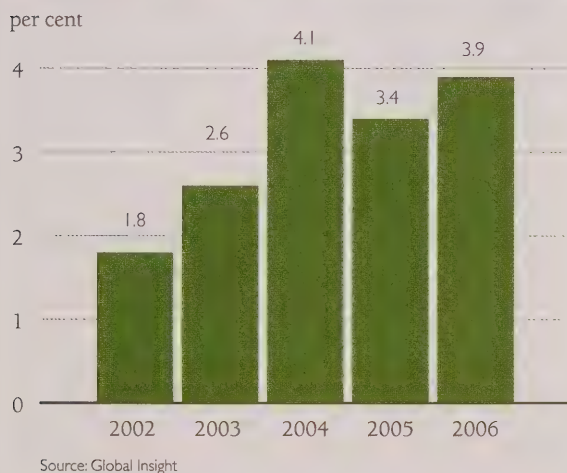
To date, the rise of global value chains has been dominated by fears of offshoring work to low-wage countries. But, evidence suggests that these fears are overdone. Jobs lost due to offshoring represent only a very small fraction of total job turnover in a given year and occupations that are claimed to be at risk of being offshored continue to grow in Canada. But this misses the most important impact of the rise of global value chains.

In a world in which each stage of the value chain can be located anywhere in the world based on where it can be performed most efficiently and linked up to the other stages of production, the challenge is to make Canada the location of choice for those high-valued activities that are essential to improving the prosperity of Canadians.

Global Economic Performance

Despite oil prices which peaked at US\$75 a barrel in the first half of the year, the global economy accelerated in 2006, growing by 3.9 per cent, compared with an increase of 3.4 per cent in 2005. While this strong global performance reflects, in part, the robust expansion in developing economies led by China and India, it was remarkably broad-based among developed and developing economies (see Table 1-1). Most of the growth in global output was concentrated in the first half of the year. World industrial production grew 6.7 per cent in the first half of 2006, compared with 4.3 per cent in 2005. Among developing countries, rates of growth of industrial production eased in the second and third quarters, but this was partially offset by stronger growth in Japan and among high-income countries in Europe.¹

FIGURE 1-1
World Real GDP Growth, 2002-2006



The United States

Real GDP increased 3.3 per cent in 2006, compared with an increase of 3.2 per cent in 2005. The slight acceleration in real GDP growth primarily reflected an upturn in inventory investment and an acceleration in exports, investment in non-residential structures, and state and local government spending. The accumulation in private inventories contributed 0.2 percentage points to real GDP growth; in contrast, declining inventory investment in 2005 subtracted 0.3 percentage points from real GDP growth. Exports accelerated in 2006, increasing 8.9 per cent, following an increase of 6.8 per cent in 2005. Exports outpaced imports for the second consecutive year, adding 0.9 percentage points to real GDP growth after contributing 0.7 percentage points in 2005. Investment in non-residential structures accelerated sharply, increasing 9.0 per cent after a dismal 1.1 per cent increase in 2005. This resulted in a contribution of 0.3 percentage points to real GDP growth. Residential fixed investment turned down in 2006, decreasing 4.2 per cent after increasing 8.6 per cent in 2005. The downturn, due primarily to a decrease in single-family structures, subtracted 0.3 percentage points from real GDP growth in 2006, compared to an addition of 0.5 percentage points in 2005. Last year, the U.S. current account deficit reached 6.5 per cent of GDP compared to 6.3 per cent in 2005.

Early data for 2007 is mixed. Many indicators, including housing starts, new factory orders for durable goods and retail sales, showed continued weakness. On a more positive note, the unemployment rate fell to a near five-year low of 4.5 per cent

¹ World Bank (2007). Global Economic Prospects: Managing the Next Wave of Globalization.

in February, with job losses in manufacturing and construction being offset by strong gains in the services sector. Moreover, consumer confidence in February also increased to its strongest reading in five years, on the back of good wage gains and ample job opportunities. Finally, corporate profitability and equity prices are at high levels while real interest rates are still low by historical standards, which should support business investment.

Overall, the consensus forecast continues to be for a soft landing in the U.S. economy. Even though the negative effects in the construction and the manufacturing sectors may continue to be felt, these will be

partially offset by strengthened export performance and continued strength in services.

Japan

Economic growth in Japan was sustained in 2006, with the economy expanding by 2.2 per cent. This solidifies the expansion which began in 2003. Growth has averaged about 2.4 per cent per year over the last four years. Strong corporate profits, improved corporate balance sheets and the resumption of bank lending boosted investment spending which alternated with exports as the main driver of growth over the course of the year. For the entire

TABLE I-1
Real GDP growth in Selected Economies

	2002	2003	2004	2005	2006
North America					
Canada	2.9	1.8	3.3	2.9	2.7
US	1.6	2.5	3.9	3.2	3.3
Japan ²	1.4	2.7	2.7	1.9	2.2
EU-members					
France	1.1	1.1	2.0	1.2	2.0
Germany	0.0	-0.2	1.2	0.9	2.7
Italy	0.3	0.0	1.2	0.1	1.9
Spain	2.7	3.0	3.2	3.5	3.9
UK	2.1	2.7	3.3	1.9	2.7
Emerging Economies					
China	9.1	10.0	10.1	10.4	10.7
India	4.3	7.2	8	9.2	9.2
Russia	4.7	7.3	7.2	6.4	6.7
Brazil	2.7	1.1	5.7	2.9	3.7
Mexico	0.8	1.4	4.2	2.8	4.8
NIEs					
Hong Kong	1.8	3.2	8.6	7.5	6.8
Korea	7.0	3.1	4.7	4.2	5.0
Singapore	4.2	3.1	8.8	6.6	7.9
Taiwan	4.2	3.4	6.1	4.0	4.6
ASEAN-4					
Indonesia	4.5	4.8	5.0	5.7	5.5
Malaysia	4.4	5.5	7.2	5.2	5.9
Philippines	4.4	4.9	6.2	5.0	5.4
Thailand	5.3	7.1	6.3	4.5	5.0

² As there was a wide discrepancy between the IMF WEO database and Japanese data for growth rates in 2002 and 2003, I opted for the latter.

Source: IMF, World Economic Outlook Database, April 2007

year, exports were up 14.6 per cent, partly reflecting a 22.1 per cent increase in sales to the rapidly growing Chinese import market.

In 2007, GDP is expected to grow at the same pace as in 2006 but near-term prospects depend critically on whether the rebound in consumer spending seen in the last quarter of 2006 can be sustained.

Euro Area

Despite headwinds from high oil prices, monetary tightening and a slowdown of the US economy in the second half of 2006, economic activity in the euro area accelerated in the fourth quarter of 2006. For the whole year, the euro area economy grew by 2.6%, the highest rate in six years and almost double the 1.4 per cent recorded in 2005.³ Domestic demand remained the main contributor to growth but net exports improved after a relatively lacklustre performance in 2005. The recovery of domestic demand was initially driven by a surge in investment spending. Other contributors include budgetary consolidation and a greater focus on the need to secure sustainable public finances in light of an ageing population. Although all the four largest economies – Germany, France, Italy and Spain – recorded solid real GDP growth in 2006, recovery in the German GDP growth led the euro area. Among factors underpinning the German expansion in economic activity are booming exports, a solid increase in capital formation, a better functioning of labour markets and an increase in private consumption, after several years of stagnation.

The outlook for the euro area is bright with real GDP growth forecast to grow 2.5 per cent for the next two years.⁴ The slight deceleration would reflect both the effect of some monetary and fiscal tightening, and a lower contribution of net exports to growth.

The UK

GDP growth of 2.7 per cent in 2006 confirms that the U.K. economy has rebounded from the

weak performance (1.9 per cent) in 2005. Growth was mainly driven by domestic consumption and business investment. Although trade volumes were strong during the first half of the year, net exports recorded a negative contribution to economic growth for the full year. Initial indications suggest that retail trade confidence will remain robust in 2007. GDP is expected to maintain its steady growth early in the year before decelerating, owing to the effects of higher interest rates.

The Emerging Economies

In 2006, economic expansion remained robust in emerging Asia, led by very strong growth in China and in India. Although still lagging growth in emerging Asia, 2004-2006 was the strongest three-year period of growth in Latin America since the late 1970s.

China

China's economy grew 10.7 per cent in 2006, up from 10.4 per cent in 2005. This was the fourth successive year with a growth rate exceeding 10 per cent. There was a modest slowing in the second half of 2006 following tightening measures that had been implemented since April, aimed at curbing excessive investment growth, which, together with exports and consumption, were the principal drivers of growth in 2006. The tightening measures included monetary policy operations to curb increases in liquidity, credit and monetary growth. Concerns have been raised that over heating could lead to over-investment and to speculative "bubbles" in real state and equities. However, the slight slowdown in investment in the second half of 2006 was partly offset by further increases in exports, which grew by about 20 per cent for the whole year in U.S. nominal dollar terms. As a result, the contribution of net trade to GDP growth increased to 3.3 percentage points in the second half of 2006, up from close to 2.0 percentage points in the first half. In addition, the trade surplus reached historical new highs,

3 European Commission (2007). Interim Forecast, February.

4 Ibid.

rising to US\$177.5 billion compared to US\$102.1 billion in 2005 and US\$ 32.8 billion in 2004.

Despite recent policy measures to slow the Chinese economy, including tax measures and appreciation of the yuan, near-term economic prospects for China remain very favourable as continued productivity growth and a resilient world economy suggest only a minor slowdown in Chinese exports.

India

Growth in real GDP, a robust rate of 9.2 per cent, remained the same as in 2005. The Indian economy has, thus, recorded an average growth of over 8 per cent for the last three years. This outcome has been achieved in an environment of macroeconomic and financial stability. Despite continued pressure from international crude oil prices, inflation was lower than projected and inflationary expectations remained well-contained. Strong macroeconomic performance during 2006 was underpinned by robust export growth for the fourth consecutive year, sustained non-oil import demand, buoyant investment activity, and acceleration in credit growth which boosted personal consumption.⁵

Brazil

Economic activity in Brazil accelerated in 2006, growing by 3.7 per cent compared to 2.9 per cent the year before. The sectors which experienced the fastest growth were related to natural resources: iron ore (10.9 per cent), extraction of petroleum and gas (5.1 per cent), and construction (4.6 per cent). Financial intermediation, complementary social security and related services (6 per cent) and agriculture (4.1 per cent) also witnessed strong growth.⁶

Mexico

Mexico's real GDP grew by a strong 4.8 per cent in 2006, up from 2.8 per cent in 2005. Robust domestic demand, spurred by higher employment and continued increases in bank credit to business

and households, was the main driver of economic growth. A weakening is expected to occur in 2007 as global growth moderates and oil and metal prices decline from record levels in 2006.

Russia

In Russia, GDP maintained a strong pace in 2006, growing by 6.7 per cent, about the same rate as in 2005. High international prices of – and strong external demand for – oil, gas and metals underpinned the economic expansion. Also, rising export revenues have spilled over into strong domestic demand. And private capital inflows have further contributed to the country's strong economic performance.

NIEs

As a group, the Newly Industrialized Asian Economies – Hong Kong, Korea, Singapore and Taiwan – grew by 5.3 per cent in 2006. With respect to individual countries, GDP in Hong Kong expanded by 6.8 per cent in 2006 driven by thriving exports, vibrant inbound tourism and strong consumer spending. The Korean economy expanded by 5 per cent, supported by stronger private consumption, growth in facility investment and strong exports. However, private consumption has moderated since the fourth quarter of 2006. This, combined with moderating export demand will result in slightly slower GDP growth in 2007. The Singapore economy grew at a brisk pace in 2006 – 7.9 per cent – higher than the 6.6 per cent growth registered in 2005.⁷ Domestic and external demand in the first three quarters of 2006 were the main drivers of growth. The Taiwanese economy increased by 4.6 per cent in 2006. Exports were the main locomotive for economic growth, with net exports contributing 3.5 per cent to real GDP growth.⁸ In addition, Taiwan's total trade broke the US\$ 400 billion mark for the first time. Despite this stellar performance in exports, monetary tightening

⁵ Reserve Bank of India.

⁶ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, March 2007.

⁷ Statistics Singapore

⁸ Taiwan's Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics.

and higher energy prices led to weakening domestic demand.

ASEAN-4

Indonesian economic growth accelerated in the second half of 2006, with growth for 2006 as a whole reaching 5.5 per cent, on the back of a pick-up in private consumption and investment as well as an increase in export growth. Whether recent natural disasters (floods in Jakarta) will have a negative effect on GDP growth in 2007, remains to be seen. The Malaysian economy expanded by a robust 5.9 per cent in 2006, up from 5.2 per cent in 2005. Strong growth in manufacturing (7 per cent), in agriculture (6.4 per cent) and in services (6.5 per cent) was the main driver of the economic expansion.⁹ Real GDP grew by 5.4 per cent in the Philippines, helped by strong growth in business process outsourcing, electronics exports, remittances inflows and consumption. This was only the third time since the 1970's in which growth of 5.0 per cent or more was recorded in three consecutive years. The Thailand's economy grew by 5.0 per cent in 2006, slightly higher than the 4.5 recorded in 2005, helped by strong export growth and sound macro-economic and fiscal policies.

Uncertainties and risks to the global economy

In spite of the solid growth in 2006 and a solid outlook for 2007, there are lingering uncertainties and important risks that could hamper the global economic growth in the near and medium term.

Various measures of performance in the housing sector in the United States point to a significant slowdown. For example, new home sales, which had been on a steady rise for several years, declined in 2006 by about 20 per cent from the level of 2005. Existing home sales have also dropped. Given this piling-up of the inventory of both unsold new and existing homes, it is surprising that the adjustment in the level of house prices has only been moderate.¹⁰

A number of factors might act as a moderating force to the full bursting of the housing bubble. Mortgage interest rates are still low by historical standards. Also, the banking system generally has sound balance sheets compared to the 1980's and early 1990's. Finally, the mortgage default rates have not been that high, thus far.

The slowing housing sector in the United States will also have a negative impact on wealth thereby affecting consumer confidence.

The housing sector will likely continue to act as a drag on U.S. growth as the correction in that market continues, but to a lesser extent than in previous years due to indications that the demand side seems to be stabilizing. Provided that growth in other sectors remain solid, fallout from the housing sector correction is not expected to spill over into the broader economy.

The decline in oil prices experienced in the latter portion of 2006, followed by a rebound in early 2007, provided a reminder of the volatility still present in the oil market. Substantial price decreases from current levels should be limited provided that the current global expansion continues, and the Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) continues with its commitment to initiate production cuts in response to weakening prices. The possibility of another price spike remains, however, given limited spare capacity and continuing geopolitical problems in the Middle East mean that further supply disruptions are possible.

From the perspective of the global economy recent movements towards containing the large global imbalances that exist are heartening. These include a decrease in the U.S. dollar, and more flexibility in some of the currencies of surplus countries in East Asia (e.g. China). But they have not significantly changed the outlook. The current set of real exchange rates and policies suggest that global imbalances will continue to be large. The challenge continues to be to ensure that any correction occurs

9 World Bank (2007). East Asia and Pacific Update, April 2007.

10 UNCTAD (2007). World Economic Situation and Prospects 2007.

smoothly rather than in a manner, as disruptive to the world economy.

While inflationary pressures in most advanced economies have broadly eased, 12-month core inflation in the U.S. remains somewhat above the implicit comfort zone preferred by the Federal Reserve, and both slowing productivity growth and increases in some measures of wages have added to cost pressures.

In the euro area, price and wage increases are still subdued, but given that unemployment rates have fallen and capacity utilisation rates are high, inflationary pressures could increase if labour markets continue to tighten.

The world economy is expected to continue to experience solid growth in 2007 and 2008, although mild deceleration is anticipated. The 2007 slowdown is expected to be most prominent in the U.S., but to moderate over the course of the year as the drag produced by the housing sector eases off.

Overview of World Trade Developments

By a wide margin, merchandise trade growth outpaced that of world GDP in 2006. The volume of world merchandise exports increased by 8.2 per cent, more than double the growth in world GDP (3.9 per cent).

In nominal terms, world merchandise exports increased by 15.2 per cent to US\$11.76 trillion in 2006 (See Table 2-1) while commercial services exports were estimated to have risen by 11 per cent to US\$2.71 trillion in 2006 (see Table 2-3). Growth in global merchandise exports outpaced growth in commercial services exports, but a significant portion was due to price appreciation. Commodity prices continued to rise in 2006, increasing by 21.9 per cent. Unlike the preceding two years,

much of this increase came from non-fuel commodities with industrial inputs seeing the fastest increase.

The four regions with the highest share of fuels and other mining products in their merchandise exports — the Middle East, Africa, the Russian Federation, and South and Central America — again recorded the fastest annual export growth in 2006, well above the world average export growth.

In North America, Mexico witnessed stronger export and import growth than Canada and the U.S. Although the U.S. recorded the best annual export growth (14.5 per cent) in more than a decade, its merchandise trade deficit continued to grow as imports continued to dominate exports in absolute terms.

In spite of the weakest regional growth rate (12.7 per cent), Europe's share in world merchandise exports (including intra-European trade) remained the world's largest, at 42 per cent. This growth was also an improvement over previous years. The same can be said for Europe import growth (14.1 per cent). Among the major European trading countries, the U.K. and Germany recorded export growth approaching the global average. Intra-EU-25 trade rose by 13.1 per cent, which was somewhat stronger than extra-EU-25 export growth (11 per cent) but slower than imports from third countries (15 per cent).

Asia's merchandise export and import growth continued to outpace world trade in 2006. Among the major Asian traders, China recorded the highest export growth (27.2 per cent), followed by India (20.8 per cent). For import growth, India and China also led all major traders, with the exception of Russia. In addition, China's export growth

FIGURE 2-1
Increases in Commodity Price Indexes, 2003-2006 (%)

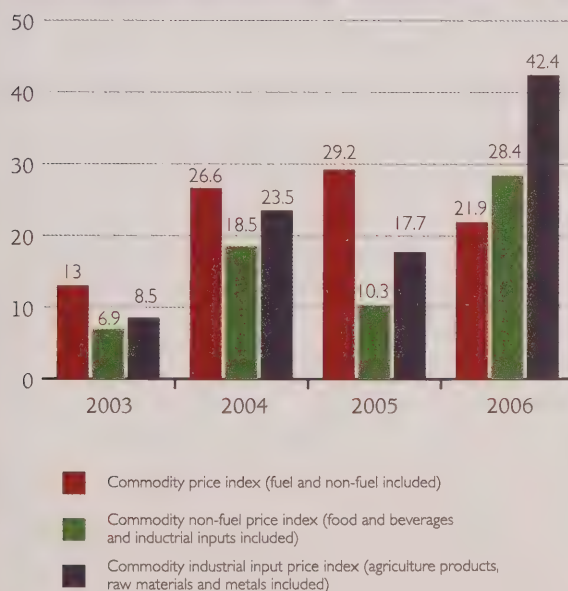


TABLE 2-1
World Merchandise Trade by Region and Selected Country (US\$ billion and %)

	Exports				Imports			
	Value	Annual percentage change			Value	Annual percentage change		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
World	11,762.1	11.0	13.7	15.4	12,080.0	10.8	13.4	14.3
North America	1,675.2	5.4	11.7	13.2	2,546.2	7.1	13.7	11.2
United States	1,037.3	4.8	10.7	14.5	1,919.6	7.3	13.7	10.6
Canada	387.6	5.8	13.5	7.8	357.3	6.5	14.8	11.2
Mexico	250.3	7.0	13.1	17.0	268.2	6.6	12.5	15.3
South and Central America	426.2	13.8	24.5	20.3	350.7	9.2	22.9	17.5
Brazil	137.5	16.5	22.6	16.2	88.5	7.0	16.9	14.0
Europe	4,956.8	11.1	8.6	12.7	5,218.4	11.1	9.9	14.1
EU-25	4,526.6	10.9	8.0	12.4	4,743.3	10.8	9.4	13.9
Germany	1,112.3	12.4	6.7	14.6	910.2	10.6	8.6	17.1
United Kingdom	443.4	7.6	10.6	15.3	600.8	9.8	9.1	17.0
France	490.1	6.9	2.5	5.8	533.8	7.9	7.0	5.8
Italy	409.6	9.3	5.5	9.8	436.1	10.6	8.3	13.3
Spain	206.2	10.2	5.5	7.0	318.8	12.6	11.8	10.4
Russia	304.5	19.3	32.9	25.0	163.9	24.2	28.7	30.8
Africa	360.9	16.0	29.7	21.0	289.8	14.4	20.3	15.8
South Africa	58.4	11.8	11.9	13.1	77.3	17.3	16.5	24.0
Middle East	644.4	15.7	34.7	19.2	373.4	14.3	18.7	13.9
Asia	3,276.1	11.9	15.7	17.6	3,023.1	12.3	16.5	15.9
China	969.1	25.4	28.4	27.2	791.6	23.3	17.6	20.0
Japan	647.1	5.1	5.2	8.8	577.5	7.2	13.3	12.1
India	120.2	19.0	30.2	20.8	174.4	22.5	40.6	25.1
NIEs	844.0	9.1	11.8	15.3	786.9	8.6	13.0	17.1
Developing economies	4,274.0	14.2	22.1	20.0	3,749.0	12.9	18.0	16.7

Source: WTO Statistics, April 2007

continued to exceed its import growth by a wide margin. As a consequence, China's merchandise trade surplus reached a record US\$ 177.5 billion. It is important to note that, in the second half of 2006, Chinese merchandise exports exceeded those of the United States, but for the whole year U.S. exports still exceeded Chinese exports. Therefore, it is likely that China will surpass the U.S. as the world's second largest exporter in 2007. The dollar value of Japanese merchandise exports grew by nearly 9 per cent in 2006 but continued to lag behind the expansion of world exports (15.4 per cent) and its own import growth (12.1 per cent).

As in 2005, Africa's merchandise exports (21 per cent) increased faster than imports (15.8 per cent). At 3.0 per cent, Africa's share in world merchandise exports reached its highest level since 1991. Although oil exports played an important role in boosting Africa's export growth, non-oil exporting African countries increased their exports by about 16.0 per cent as well. South Africa, the region's largest merchandise trader, saw a rise in its imports of 24 per cent while exports advanced by 13.1 per cent.

As in 2005, South and Central America's merchandise export and import growth continued to

TABLE 2-2

Leading Exporters and Importers in world merchandise trade, 2006 (US\$ billion and %)

Rank	Exporters	Value	Share	Growth		Rank	Importers	Value	Share	Growth	
				05-06						05-06	
1	Germany	1,112.3	9.2	14.6		1	U.S.	1,919.6	15.5	10.6	
2	U.S.	1,037.3	8.6	14.5		2	Germany	910.2	7.4	17.1	
3	China	969.1	8.0	27.2		3	China	791.6	6.4	20.0	
4	Japan	647.1	5.4	8.8		4	U.K.	600.8	4.9	17.0	
5	France	490.1	4.1	5.8		5	Japan	577.5	4.7	12.1	
6	Netherlands	462.1	3.8	13.7		6	France	533.4	4.3	5.8	
7	U.K.	443.4	3.7	15.3		7	Italy	436.1	3.5	13.3	
8	Italy	409.6	3.4	9.8		8	Netherlands	416.1	3.4	14.4	
9	Canada	387.6	3.2	7.8		9	Canada	357.3	2.9	11.2	
10	Belgium	372.0	3.1	11.2		10	Belgium	355.9	2.9	11.7	

Source: WTO Statistics, April 2007

outpace global averages in 2006. However, the expansion rate at 20.3 per cent for exports and 17.5 per cent for imports was smaller than the year before. Most of this deceleration can be accounted for by the performance of the region's oil exporters and by Brazil.

Trade developments in 2006 were very favourable for developing countries as a group. Their combined merchandise exports rose by 20.0 per cent to \$4.27 trillion, and imports went up by 16.7 per cent. The share of developing countries in world merchandise exports reached a historic high of 36 per cent. Their share in world merchandise imports was 31.0 per cent, the largest in more than 25 years.

Notwithstanding annual variation in trade, the list of top 10 individual country exporters and importers stayed the same in 2006 as the year before. And the ranking did not change from the preceding year, with the exception of the United Kingdom which overtook Japan as the world's fourth largest importer of merchandise.

World commercial services exports were equivalent to 23 per cent of world merchandise exports. The growth rate for global commercial services trade in 2006 was virtually the same as in 2005. As for commercial services categories, transportation and

travel services increased by 9.2 per cent and 7.3 per cent respectively, while other commercial services – the largest among the three – expanded by 13.1 per cent

By region, Europe and North America, recorded, as in the preceding year, export and import growth below the world average while Asia's commercial services exports continued, for the third consecutive year, to expand faster than the global average and faster than the region's services imports, thereby reducing the region's deficit in services trade.

Among the major individual country traders, India, Russia and Brazil registered the highest growth in commercial services exports in 2006, 33.8 per cent, 22.0 per cent and 20.6 per cent, respectively. India and Brazil recorded the highest growth (40.5 per cent and 19.9 per cent) in commercial services imports as well. It is worth noting that the growth rate in India's services imports surpassed the growth rate in its services exports in 2006.

TABLE 2-3

World Commercial Services Exports and Imports by Region and Selected Country (US\$ billion and %)

	Exports				Imports			
	Value	Annual percentage change			Value	Annual percentage change		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
World	2,710.8	10.5	10.9	10.6	2,619.6	10.0	10.6	10.3
North America	459.6	5.6	10.1	8.8	400.9	6.9	9.3	9.4
United States	387.4	5.7	10.0	9.4	306.7	6.7	9.1	9.1
Canada	56.0	6.1	9.0	7.2	71.6	8.6	10.3	11.6
South and Central America	77.0	8.5	18.0	14.2	80.1	6.6	20.9	13.5
Brazil	18.0	12.3	28.3	20.6	26.7	9.4	38.4	19.9
EU-25	1,247.2	11.5	8.6	8.8	1,132.3	10.3	7.8	7.9
UK	223.1	11.1	5.4	9.3	169.4	9.8	9.5	6.5
Germany	164.2	12.8	9.9	10.6	214.5	7.9	3.9	6.7
France	112.4	5.8	5.8	-2.3	108.0	10.3	7.8	3.0
Italy	100.5	10.2	6.6	13.1	100.9	10.8	8.8	13.5
Spain	100.3	11.5	8.7	8.1	76.6	15.2	10.8	17.5
Russia	29.8	20.9	20.8	22.0	44.9	18.5	17.8	16.7
Africa	64.4	12.7	12.1	11.8	79.8	13.4	20.6	11.9
Asia	613.9	12.1	14.4	15.2	665.5	10.3	11.6	14.3
Japan	121.4	8.8	13.7	12.5	142.8	3.8	1.7	7.7
China	87.0	...	19.1	...	100.0	...	16.2	...
India	72.8	28.7	46.4	33.8	69.5	24.3	35.5	40.5
NIEs	208.3	9.9	9.0	13.9	197.4	9.8	9.7	12.4

Source: WTO Statistics, April 2007

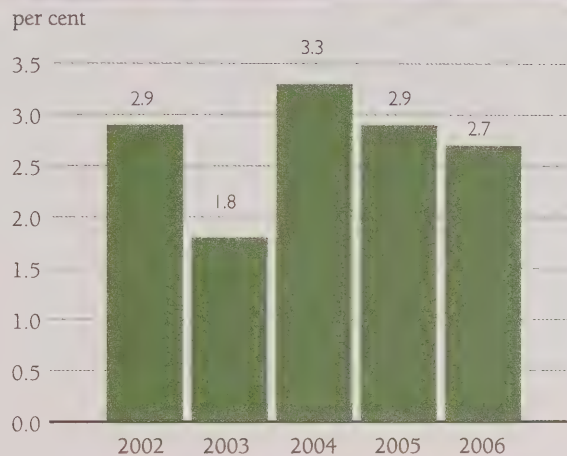
Canadian Economic Performance

Gross domestic product

Canadian economic performance continued to be solid in 2006 with a real GDP growth rate of 2.7 per cent, a slight deceleration from the 2.9 per cent of the preceding year. This growth has been primarily driven by consumer spending and non-residential investment (largely investments in resource extraction and related infrastructure). Spending on durable and semi-durable goods helped boost imports of consumer goods.

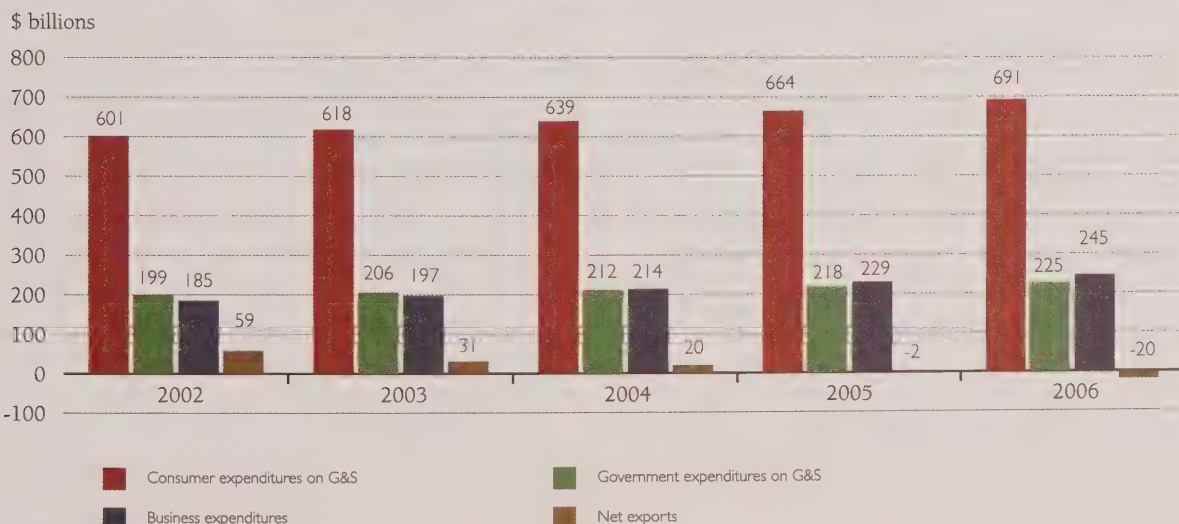
As shown in Figure 3-2, all expenditure-based categories of GDP advanced in 2006, with the exception of net exports. However, there was considerable variation among the various components of GDP growth. Personal expenditure on consumer goods and services advanced 4.1 per cent in 2006,

FIGURE 3-1
Canadian Real GDP Growth, 2002-2006



Source: Statistics Canada

FIGURE 3-2
Real Gross Domestic Product, Expenditure-Based, 2002-2006



Source: Statistics Canada

its best performance since 1997. The strength of personal spending comes as no surprise as both labour income and corporate profits increased by about 6 per cent. The fastest growth was registered in expenditures on goods, both durable (6.8 per cent) and semi-durable (7.2 per cent), as declining prices in both of these groups encouraged increased spending. Purchases of furniture, carpets and other floor coverings, of household appliances and of consumer electronics and recreational vehicles all registered record double-digit increases from 2005. Spending on semi-durable household furnishings such as lamps and glassware rose 6.7 per cent over the same period. Purchases of services also witnessed significant gains (4.2 per cent) in 2006. Transportation grew 4.1 per cent in 2006 as Canadians flocked to airlines, with spending on air transport growing by (6.3 per cent) matching 2005. Canadians' travel spending abroad increased 10.0 per cent, the fourth straight year of exceptional growth. Overall, consumer spending contributed 2.2 per cent to real GDP growth, leading all other categories.

In 2006, business investment continued to be an important contributor to economic growth, adding 1.2 per cent. However, since 2005, investment in non-residential structures has surpassed investment in residential structures as a contributor to real GDP growth. While growth in residential investment in 2006 decelerated to 2.4 per cent, non-residential structures accelerated to 10.7 per cent bolstered by a 14.0 per cent increase in engineering investment. Despite a slight deceleration from 2005, business investment in machinery and equipment advanced by a robust 8.0 per cent rate in 2006, largely as a result of strong growth in expenditures on computers and other office equipment, software, telecommunications equipment, trucks and industrial machinery.

The contribution of net exports to real GDP growth was negative (-1.21 per cent) as growth of real imports (5.2 per cent) outpaced growth of real

exports (1.3 per cent). In dollar terms, the value of Canadian exports and imports reached record levels in 2006, although the nominal trade balance fell to its lowest point in seven years, partly reflecting, lower energy export prices.

Turning to individual sectors and industries, the growth in the services-producing industries (3.6 per cent) once again surpassed that of the goods-producing industries (0.8 per cent) in 2006. The 6.8 per cent appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar combined with higher costs was a drag on growth in export-sensitive manufacturing and sectors vulnerable to import competition. This can be seen in such sectors as the textile and clothing industries (-8.8 per cent), the tobacco industry (-33.0 per cent) and the paper industries (-6.6 per cent). In addition, the increase in the price of crude oil forced consumers both in Canada and the United States to pay heed to fuel consumption in their choice of motor vehicles they were buying. Wholesale and retail trade, construction, and finance and insurance were among the key contributing sectors to the growth while manufacturing (-3.9 per cent) and forestry and logging were hard hit (-0.8 per cent).

Wholesale trade expanded 6.8 per cent in 2006, supported by sales of motor vehicles, electronic equipment, machinery, and household and personal products. Retail trade also witnessed a strong increase in 2006 (5.2 per cent). Consumers spent more on used cars, home furnishings and electronic products, as well as at general merchandise stores. The construction sector edged up 7.4 per cent, propelled by intense repair and engineering construction activities (11 per cent), principally attributable to investments in oil sands projects. Air transportation increased 9.2 per cent, the third year in a row of near 10 per cent growth whereas the finance and insurance sector rose 5.1 per cent in 2006.

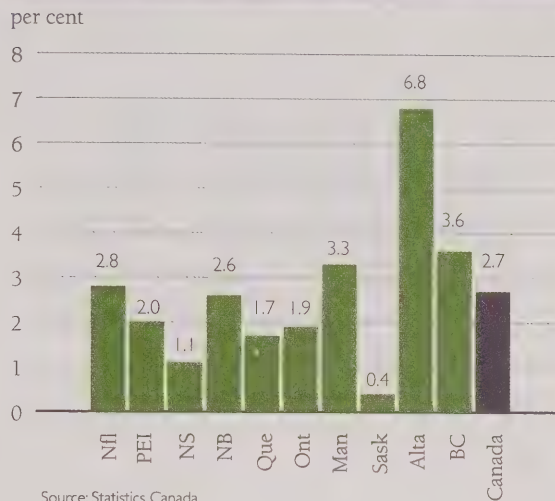
GDP growth by province

In contrast with the clear-cut regional divide in GDP growth observed in 2005, the picture was somewhat mixed in 2006. Once again, with the exception of Saskatchewan, provinces west of Ontario recorded growth rates above the Canadian average of 2.7 per cent; however this year Newfoundland and Labrador also topped the national average and New Brunswick was close to the national average rate as well.

Alberta's economy grew at a brisk 6.8 per cent in 2006, more than double the national average. This was the third consecutive year during which Alberta has led all other provinces in growth. Continued oil price increases in 2006 supported strong corporate profits and business investment, which, in turn, stimulated labour income and spending. The buoyancy of Alberta's economy combined with a low unemployment rate of 3.4 per cent were enough to attract about 57,000 inter-provincial migrants from across Canada, the largest movement of people to one province since 1972. As a result, residential construction increased 8.1 per cent, and consumer spending accelerated to 7.9 per cent. Manufacturing activity in Alberta was not outdone, rising by 7.6 per cent on the heels of a 6.3 per cent increase in 2005. The bulk of the growth came from petrochemical industries and suppliers of machinery and equipment to the burgeoning oil-sands infrastructure projects.

Economic activity in British Columbia outpaced national average growth for the fifth consecutive year with a 3.6 per cent increase in 2006, slightly less than the 3.7 per cent increase in 2005. Domestic demand, boosted by an increase in labour income (8.2 per cent) and a historically low unemployment rate (4.8 per cent), was the main driver of growth. By industry, construction (10.1 per cent), wholesale trade (9.7 per cent) and retail trade (5.9 per cent) led growth. And, in general, services-producing industries outpaced goods-producing industries in 2006, especially the construction industry which benefited from investment relating to the 2010 Olympics.

FIGURE 3-3
Real GDP Growth by Province, 2006



The Saskatchewan economy decelerated steeply to 0.4 per cent growth after three years of growth exceeding the national average. Production of goods-producing industries fell 9.1 per cent as a result of a drop in crop production (9.1 per cent) due to poor weather conditions and decreased exports in key mining products (uranium and potash). However, corporate profits remained strong as world demand for these products kept prices high. In addition, investment and consumer spending continued to be solid as Saskatchewan took advantage of its proximity to Alberta.

Manitoba's economy grew by 3.3 per cent in 2006, up from the 2.7 per cent increase in 2005, reflecting the best crop in three years. Strong consumer spending – supported by low interest rates and the second lowest unemployment rate in the nation (4.3 per cent) – business investment, inter-provincial shipments of metal and agricultural products, and the opening of the U.S. border for cattle were the main factors underpinning the strong growth.

At 1.9 per cent, the economic expansion in Ontario lagged the Canadian average for the fourth consecutive year. A combination of factors contributed to the further deceleration in 2006 compared with the 2005 performance. These included a decrease

in manufacturing production, especially in motor vehicle and auto parts production, a continued appreciation of the Canadian dollar and increased foreign competition. Services production outperformed goods production and employment gains in the various service industries more than compensated for job losses in manufacturing. As a consequence, the unemployment rate fell to 6.3 per cent. In addition, strong labour income and low interest rates helped raise personal expenditure by 4.0 per cent.

Growth of the Quebec economy decelerated to 1.7 per cent in 2006, after posting 2.2 per cent growth in 2005. This reflected a slowdown (0.1 per cent) in goods production which lagged behind services production. Within the manufacturing sector, primary metals, including aluminium production, aerospace production and pharmaceutical production were standout performers. As in Ontario, job losses in manufacturing were more than offset by job gains in services. As a result, unemployment fell to 8.0 per cent.

New-Brunswick's economy grew by 2.6 per cent in 2006, compared to the weak 0.3 per cent growth in 2005. Construction rebounded in 2006 with two mega-projects - a liquefied natural gas terminal in St. John and the refurbishment of a nuclear plant. Also, manufacturing grew at a faster pace of 3.6 per cent, lagging behind only Alberta. In addition, New Brunswick employment growth was the best among the provinces east of Ontario, which helped push the unemployment rate to a 31-year low of 8.8 per cent.

Economic growth in Nova Scotia decelerated to 1.1 per cent in 2006 as domestic spending remained steady but exports declined sharply (3.8 per cent). Also, manufacturing continued to struggle as elsewhere in the country.

Prince Edward Island grew 2.0 per cent in 2006, the same as in 2005. A rebound in agriculture, construction and business services underpinned this performance.

Output in Newfoundland and Labrador advanced 2.8 per cent in 2006, on the back of mining

industry. This reflected a full year of production at the Voisey's Bay mine. In turn, increased mining production boosted exports which expanded by 4.7 per cent, after a decline in 2005. Also support activities for mining and gas extraction were up strongly.

Employment

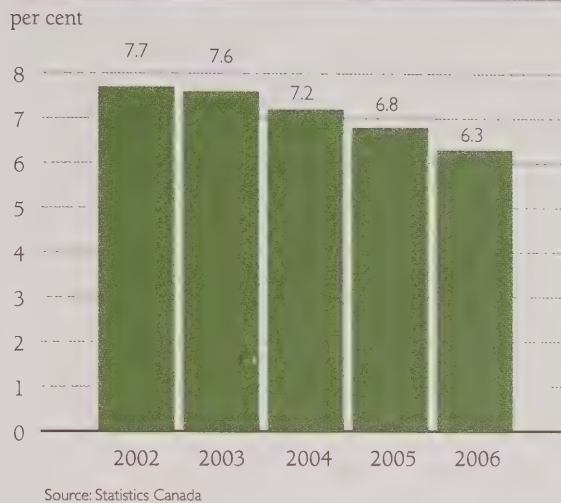
In 2006, employment creation in Canada remained solid, boosted by torrid growth in the number employed in Alberta (4.8 per cent) and British Columbia (3.1 per cent). For the country as a whole, employment grew 1.9 per cent with 314.6 thousand net new jobs created, more than in each of the two preceding years. Once again, the bulk of the increase consisted of full time jobs (2.3 per cent) with part-time jobs accounting for just 0.4 per cent.

The services-producing sector accounted for most of the gain in 2006, with an increase of 2.7 per cent (331,100) compared to a 0.4 per cent decline (16,500) for the goods sector. Within the goods-producing sector, manufacturing saw employment fall by 4.1 per cent (89,700). The decline in manufacturing employment was experienced in most provinces, but was especially strong in Quebec and Ontario. Production of non-durables was hardest hit among manufacturing sectors with employment contracting by 7.8 per cent (69,500). Mining and oil and gas extraction saw a stellar year with employment rising by 14.2 per cent (29,900). Forestry and logging with support activities experienced the sharpest decline of all industries, down 9.4 per cent (6,500). The strength in construction employment observed over the past few years continued in 2006 with an increase of 4.9 per cent (50,200). Added employment in the industry coincided again with more non-residential structures. Within the services-producing sector, real state and leasing had the strongest employment growth in 2006, up 6.6 per cent (18,600). Management of companies and administrative and other support services witnessed a strong year growing by 5.4 per cent (35,600). And finance and insurance experienced another robust performance with an increase of 4.8 per cent (34,100).

Although the participation rate remained the same as in 2005, the employment rate increased slightly as the unemployment rate in Canada reached historic lows, reaching an average of 6.3 per cent in 2006, down from 6.8 per cent in 2005. And the unemployment rate closed the year at 6.1 per cent in December 2006.

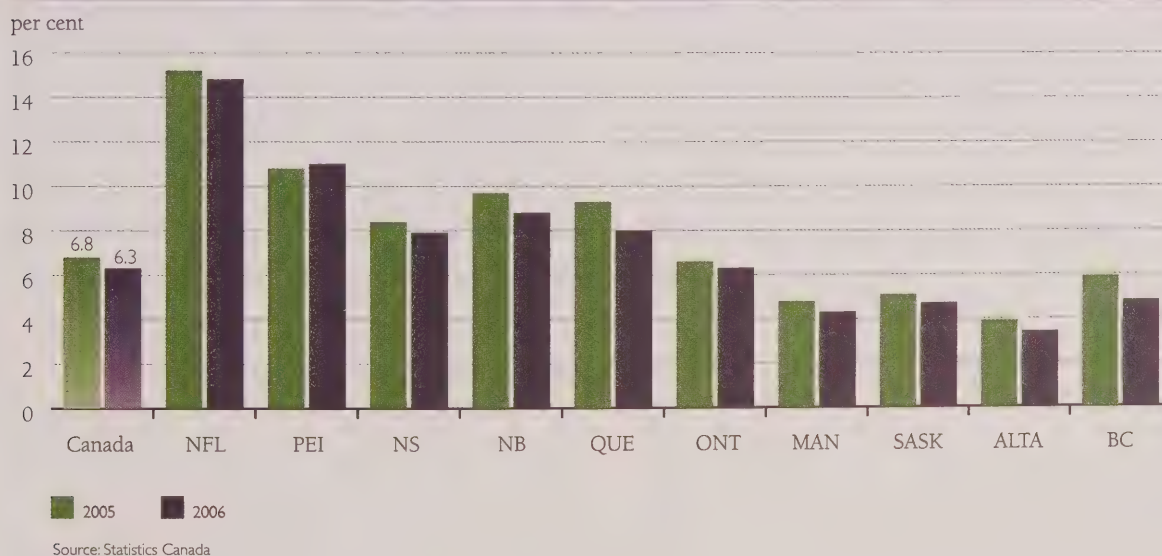
The unemployment rate decreased in all provinces, with the exception of Prince Edward Island. However, there was a great deal of variation in performance. All provinces east of Ontario experienced higher unemployment rates relative to the national average while those west were lower. Alberta, Manitoba and British Columbia registered the lowest unemployment rates in 2006, at 3.4 per cent, 4.3 per cent and 4.8 per cent, respectively. The case of British Columbia is even more revealing. Employment in British Columbia grew 3.1 per cent in 2006, after posting a 3.3 per cent gain in 2005. This employment gain over the two-year period matched Alberta's growth over the same period, and has been exceeded by only one other major province in the past decade- Ontario's 6.6 per cent

FIGURE 3-4
Unemployment Rate in Canada, 2002-2006



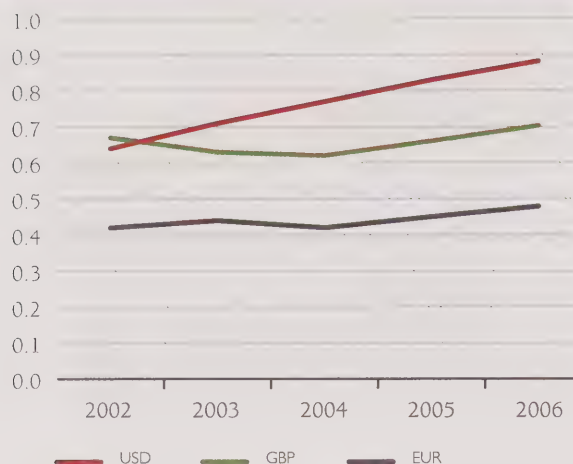
gain over the period 1999-2000 at the peak of the ICT boom. By early 2007, unemployment in British Columbia had fallen below 4.0 per cent, a level that only Alberta and Saskatchewan have successfully broken through.¹

FIGURE 3-5
Unemployment Rates in Canada Provinces, 2005-2006



1 Cross, Philip (2007). Year End Review: Westward Ho! Canadian Economic Observer, April 2007.

FIGURE 3-6 Canadian Dollar Against the US\$, the Euro and the UK Pound



Source: Bank of Canada

The dollar

As displayed in Figure 3-6, the appreciation of the Canadian dollar against the main currencies (the US dollar, the euro and the UK pound) continued in 2006. For example, the Canadian dollar appreciated against the US dollar a further 6.8 per cent while the appreciation rates against the euro and the pound were 6.0 per cent and 5.6 per cent, respectively.

The appreciation of the dollar reflected partly a rise in the commodity prices. Despite currency appreciation, Canadian exports of goods increased slightly in 2006 (1.2 per cent). We will show later in the Report that the appreciating dollar has had a greater impact on some categories of goods exports than on others.

Interest rates

The gradual rise in short-term interest rates observed in 2005 continued in the first half of 2006. As shown in Figure 3-7, the Bank of Canada raised its key policy interest rate by 25 basis points on four occasions through 2006 bringing it to 4.25 per cent.

FIGURE 3-7 The Bank of Canada Key Policy Rate



Source: Bank of Canada

The key policy interest rate has not changed from May 24, 2006 to April 26, 2007.² Short-term real interest rates are still low by historical standards, which should sustain consumer spending, investment in residential and non-residential structures. All these factors have underpinned Canadian real GDP growth in recent years.

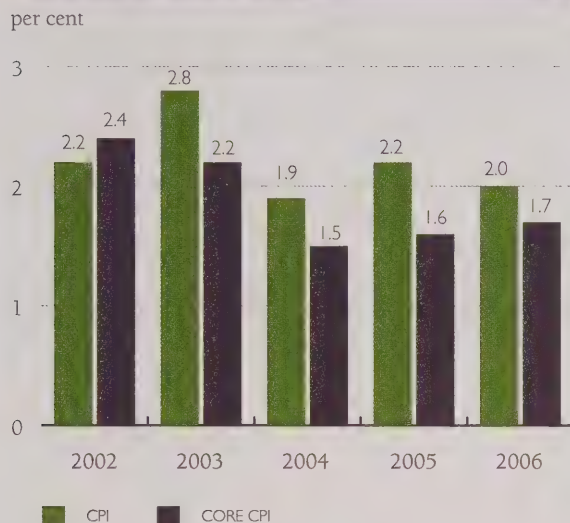
Prices

For the entire year 2006, consumers paid an average of 2.0 per cent more than they did in 2005 for the goods and services included in the Consumer Price Index (CPI) basket. The single largest contributor to this increase was homeowner's replacement cost (7.3 per cent)³, which can be accounted for by the ongoing demand for new houses, fuelled by rising employment and buoyant economy in the western provinces. Other contributors to the increase in the CPI were electricity (5.7 per cent) reflecting price increases in Alberta and Ontario, gasoline (5.5 per cent), and purchasing and leasing vehicles (1.5 per cent). On the other hand, other factors had a moderating effect on this increase such as

2 The key policy rate is the overnight rate at which major financial institutions borrow and lend one-day funds among themselves; the Bank of Canada sets a target level for that rate. Changes in the target for the overnight rate influence other interest rates, such as those for consumer loans and mortgages. They can also affect the exchange rate.

3 The replacement cost is the cost of replacing worn-out structural components of housing, but it is estimated from the price of new homes (excluding land).

FIGURE 3-8
CPI and Core CPI Annual Increases



computer equipment and supplies (-17.6 per cent), video equipment (-10.4 per cent), men's clothing (-2.8 per cent) and women's clothing (-2.4 per cent).

The Core CPI, which excludes volatile items such as energy and food, rose much less, at 1.7 per cent

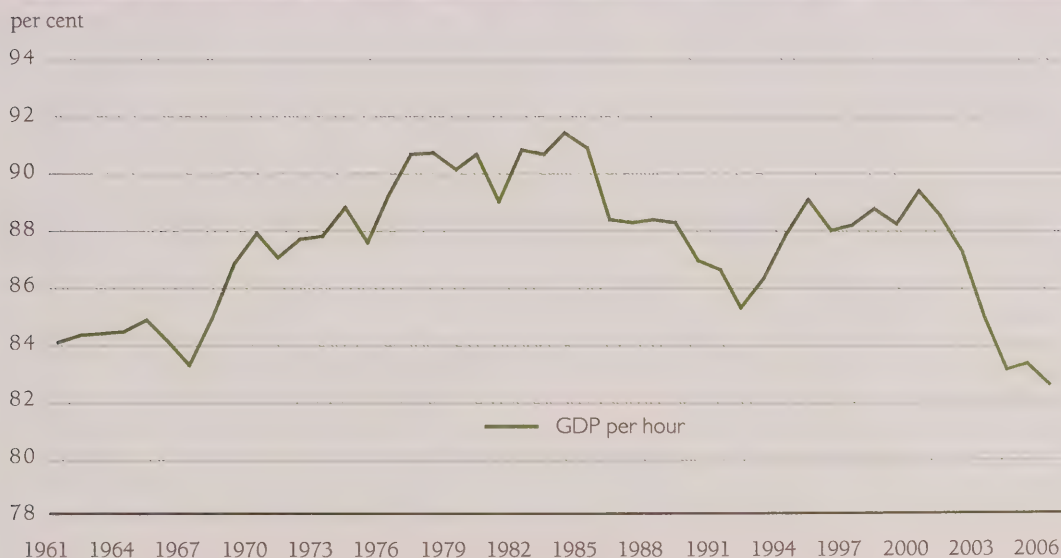
in 2006 and was only slightly higher than the 1.6 per cent increase witnessed in 2005.

Productivity gap

Canada's productivity performance continues to lag our main competitors. Figure 3-9 displays Canada's labour productivity levels in the total economy relative to those of the U.S. In 2006, Canadian labour productivity for the whole economy was only 82.5 per cent of U.S. levels, down considerably from 89.3 per cent as recently as 2000. This translates into an annual income gap with the United States of US\$14,279 per person (on a purchasing power parity basis).

Comparisons to the U.S. are natural as it is Canada's largest market and biggest competitor, as well as being the most dynamic economy in the world. But there are an increasing number of other countries which are also outperforming Canada in terms of productivity performance. Not only are Germany, Ireland, Italy, the UK, Sweden, Netherlands, Denmark, Belgium, and Austria outperforming Canada, but France, Luxembourg and Norway outperform both Canada and the US.⁴

FIGURE 3-9
Relative Labour Productivity Levels in the Total Economy in Canada, (Canada as % of the United States)



⁴ Groningen Growth and Development Centre Database, February 2006.

Overview of Canada's Trade Performance

IV

The solid growth in the global economy and in Canada created a favourable environment for the expansion of international trade in 2006. Canada saw another record trade performance with natural resources playing a key role in this strong performance.

Despite a further 6.8 per cent appreciation in the Canadian dollar against the US dollar, exports of goods and services increased 1.1 per cent to

\$523.7 billion in 2006. This was equivalent to 36.4 per cent of Canadian gross domestic product. Using the exports of goods and services-to-GDP-ratio and the total trade of goods and services-to-GDP-ratio as indicators of openness, Canada ranked second among the G8 countries in 2006 (see Table 4-1). However, using the Herfindahl index¹, OECD data for 2005 shows that Canada's exports were the second least diversified in terms of destinations in OECD countries, behind only Mexico.

TABLE 4-1
Indicators of Openness to Trade

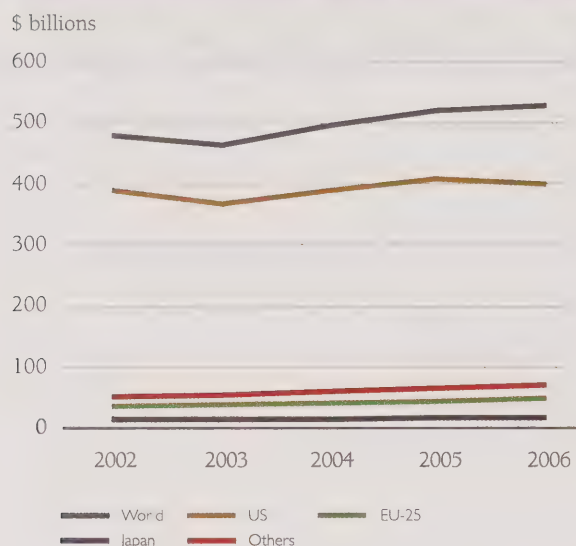
Exports of Goods and Services as a Proportion of GDP, 2004-2006			
	2004	2005	2006
Canada	38.2	37.8	36.4
France	25.7	26.1	27.5
Germany	38.2	40.7	44.9
Italy	25.4	26.1	n.a.
Japan	13.4	14.3	n.a.
U.K.	25.4	26.4	28.5
U.S.	10.1	10.5	11.1
Russia	34.4	35.1	33.9
Memorandum			
Mexico	29.6	29.9	n.a.
Total Trade of Goods and Services as a Proportion of GDP, 2004-2006			
Canada	72.3	71.8	70.2
France	51.2	53.1	56.5
Germany	71.5	76.2	84.5
Italy	50.0	52.2	n.a.
Japan	24.8	27.2	n.a.
U.K.	53.7	56.5	61.4
U.S.	25.4	26.7	27.9
Memorandum			
Russia	34.4	35.1	33.9
Mexico	61.2	61.4	n.a.

Source: IMF international Financial Statistics

n.a.: not available

1 The Herfindahl index of geographical concentration for a country's exports is the sum of the squares of the export shares of each country of destination in that country's total world exports expressed as percentages.

FIGURE 4-1
Exports of Goods and Services by Major Area, 2002-2006, %



Imports of goods and services outpaced exports of goods and services, increasing by 4.2 per cent to reach \$486.5 billion. As a result, the trade balance declined by \$13.9 billion to \$37.2 billion. The annual surplus on goods accounted for most of this, falling \$10.6 billion to \$54.3 billion. The balance of the current account which covers net transactions on goods, services, investment income and current transfers dropped by 23.5 per cent to \$24.3 billion, down from \$31.8 billion in 2005.

The year 2006 saw Canada's exports of goods and services to two of its principal markets (the U.S., the EU-25, Japan and other countries) fall while imports of goods and services from all these areas went up.

Exports of goods to the U.S. decreased 1.9 per cent to \$361.7 billion whereas imports of goods from the U.S. rose by 1.9 per cent to \$264.8 billion. The goods surplus with the U.S. dropped by about 11 per cent to \$96.9 billion but was still over \$40 billion larger than our global trade surplus and therefore the sole source of our overall trade balance.

Exports of goods to the EU-25 grew by 16.2 per cent to \$33.6 billion in 2006, powered by a robust growth in goods exports to the U.K. The latter became Canada's second largest destination for goods, overtaking Japan in 2006. By a wide margin, growth in exports to the EU-25 outpaced the growth in imports (9.5 per cent). As in all years since 1983, imports from the EU exceeded exports, resulting in a goods deficit with the European Union of \$ 8.4 billion, down by about \$1 billion.

Canadian goods exports to Japan expanded by 2.8 per cent to \$10.8 billion while imports of goods from Japan increased by 5.9 per cent to \$11.9 billion. As a consequence, the goods deficit with Japan was over \$1 billion.

Canadian goods exports to others² advanced by 16.4 per cent to \$52.5 billion while imports grew 8.6 per cent to \$85.6 billion in 2006. The rate of growth in exports almost doubled growth in imports. For the first time in 5 years, the goods trade deficit with others slightly decreased to \$33.1 billion, compared with \$33.7 billion in 2005. This development was also reflected in Canada's goods trade deficit with all non-U.S. destinations which declined to \$42.6 billion.

By geographical area, 78.9 per cent of goods exports were destined for the U.S. About 7.3 per cent and 2.3 per cent of goods exports were bound for the EU and Japan, respectively. In 2006, the UK passed Japan as the second most important single country destination of Canadian goods exports at 2.6 per cent while non-OECD countries captured a record 7.4 per cent of Canadian exports, reflecting the increasing demand from large emerging economies.

As shown in Figure 4-3, with the exception of forestry products and automotive products, which declined by 8.6 per cent and 6.0%, respectively, all major categories of exports increased, led by industrial goods and materials (11.9%).³ The export value of industrial goods and materials reached

² Meaning "not the US, the EU-25 or Japan".

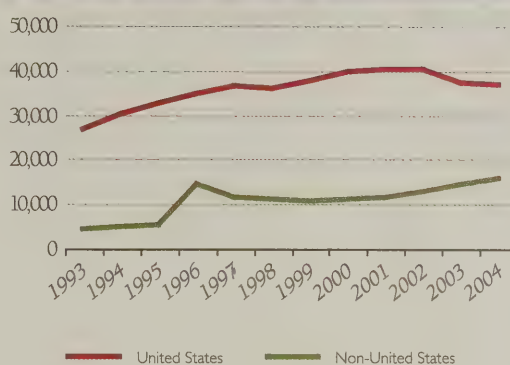
³ Industrial goods and materials are comprised of metal ores, chemicals, plastics and fertilizers, and metals and alloys

Characteristics of Canadian Exporters

In 2004, there were 43,798 exporting enterprises in Canada. This was up 59 per cent from 27,593 in 1993 (when data was first collected), but down from a high of 45,198 in 2002¹. The United States is the main destination for Canadian exporters; in 2004 there were 36,727 enterprises exporting to the U.S. versus only 15,489 enterprises exporting to Non-U.S. destinations². However, Canadian exporters appear to be diversifying; while the number of exporters to the U.S. dropped from a high of 39,781 in 2002, the number of exporters to non-U.S. destinations has continuously risen since 1999, climbing from 10,667 to 15,489 in 2004.

After the U.S., the largest destinations by number of exporters were the United Kingdom, Germany, Japan, France and China³. Interestingly, the top countries by number of exporters do not correspond to the top countries by export value.

Number of Exporting Enterprises by Destination



Source: Statistics Canada Exporter Registry

For example, in 2004, Japan was the second largest destination by value, the U.K. third and Germany sixth. This indicates a difference in export intensity by export destination. In 2004 enterprises exporting to the U.S. exported an average of \$8.7 million per enterprise, while enterprises exporting to non-U.S. destinations

Canadian Exporters by Industry Group

Industry Grouping	% Exporter Population	% Export Value	Average Value per Exporter (millions \$)
Agriculture, forestry, fishing and hunting	4.8	1.1	2.0
Mining and oil and gas extraction	1.3	5.9	38.2
Utilities	0.1	0.7	38.6
Construction	2.6	0.3	1.0
Manufacturing	47.3	66.3	11.8
Wholesale trade	22.4	11.7	4.4
Retail trade	4.6	0.4	0.7
Transportation and warehousing	3.2	4.2	11.1
Information and cultural industries	1.2	0.1	1.0
Finance and insurance	2.0	6.4	27.1
Business services	7.5	2.4	2.7
Other	2.9	0.4	1.1

Source: Statistics Canada Exporter Registry

¹ Data on the number of exporting enterprises comes from Statistics Canada's "Exporter Registry", as of the writing of this article the latest data available was for 2004.

² Note that the number of exporters to the U.S. and Non-U.S. does not add up to the total, this is because many enterprises export to both U.S. and Non-U.S. destinations, these enterprises are only counted once in the total aggregate.

³ Includes mainland China only.

exported only half that amount, with an average of \$3.8 million in exports.

The difference in export intensity between destinations may depend on the industrial structure of exports to that destination, degree of foreign ownership, and the average size of the exporter. Table 1 shows the difference in export intensity between a variety of industry groups.

Foreign-owned establishments⁴ which export from Canada are much more export intensive than their domestically owned counterparts. In 2002, foreign-owned firms accounted for only 9.0 per cent of exporters; however they accounted for 45 per cent of total export value and averaged \$43.3 million of exports per establishment versus \$5.2 million by domestically

owned firms. Apart from being more export intensive, foreign-owned exporters operating in Canada also tend to export to a greater number of destinations; in 2002 18 per cent of foreign-controlled exporters sent goods to five or more countries compared to 6 per cent for Canadian-controlled exporters⁵.

Large firms are also more export intensive compared to smaller firms. At the establishment level, in 2003, firms with greater than 200 employees accounted for 6.3 per cent of establishments and 48.5 per cent of export value. While small firms, of less than 50 employees, accounted for 72.2 per cent of exporter population and only 25.5 per cent of the total export value.

Export Establishments by Employee Size

Number of employees	Number of Exporters	% of Exporter Population	Value of Exports (millions)	% of Export Value
Less than 50	31,277	72.2	88,731	25.5
50-99	5,638	13.0	55,283	15.9
100-199	3,685	8.5	35,244	10.1
200 and over	2,710	6.3	198,885	48.5
Grand total	43,310	100.0	348,143	100.0

Source: Statistics Canada Exporter Registry, for 2003

⁴ Note that data on foreign ownership and exporter employee size are at the establishment level, this is a different statistical measure than the previous data which is at the enterprise level. See page 8 of Statistics Canada "A Profile of Canadian Exporters, 1993 to 2004" for definitions.

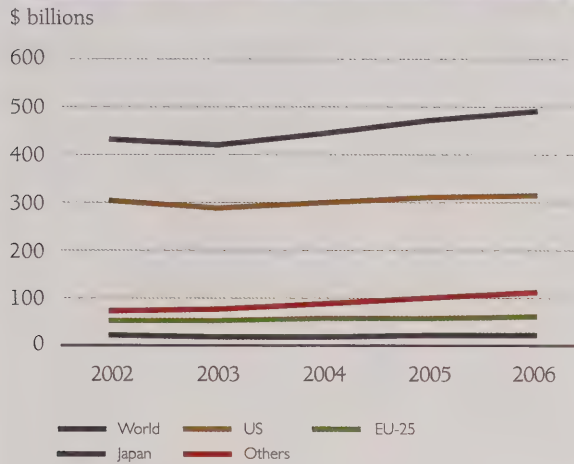
⁵ Byrd Craig, 2002, "Foreign Control of Canada's Merchandise Exports, 2002" Canada Trade Review, Statistics Canada

\$94.7 billion in 2006 on the strength of ores and alloys. The appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar combined with a slowdown in the demand for forestry and automotive products from the U.S. accounted for a big part of that slower export growth. Energy exports were about as large as in 2005, resulting in a zero growth rate over 2005-2006.

Exports of agricultural and fish products (4.3 per cent) and of other consumer goods (5.0 per cent) also experienced a stronger growth. The former continued to benefit from the recent resumption of cattle exports to the United States and new markets for wheat and canola.

Machinery and equipment (20.9 per cent), industrial goods and materials (20.7 per cent), energy

FIGURE 4-2
Imports of Goods and Services by Major Area, 2002-2006

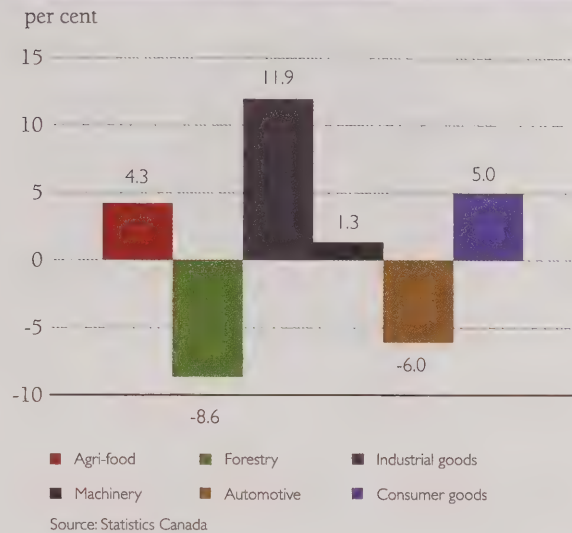


Source: Statistics Canada

products (19.0 per cent) and automotive products (18.1 per cent) together accounted for about 79.0 per cent of goods exports in 2006.

Imports recorded gains across the board with the exception of forestry (-1.8%). As with exports, imports of industrial goods and materials advanced at a robust rate of 6.9 per cent to \$84.0 billion. This category which recorded a deficit as recently as 2001, was the sole sector to register a rising trade surplus in 2006, at \$10.7 billion. Imports of consumer goods

FIGURE 4-3
Growth in Goods Exports by Major Groups, 2005-2006

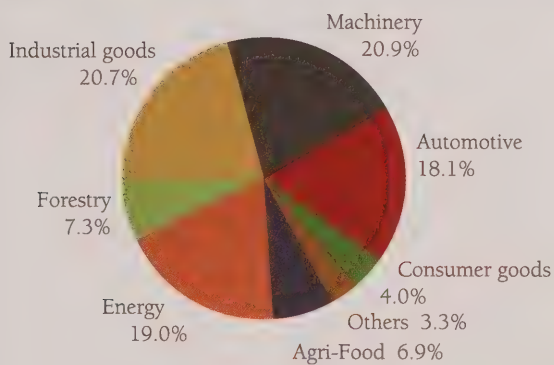


Source: Statistics Canada

grew 5.2 per cent to \$52.0 billion. This reflected a strong domestic demand for imports of durable and semi-durable goods. The category recorded the largest trade deficit in 2006, at \$33.9 billion.

Machinery and equipment (28.4 per cent), industrial goods and materials (20.8 per cent), automotive products (19.7 per cent) and consumer goods accounted for more 80.0 per cent of all imports in 2006.

FIGURE 4-4
Composition of Goods Exports in 2006



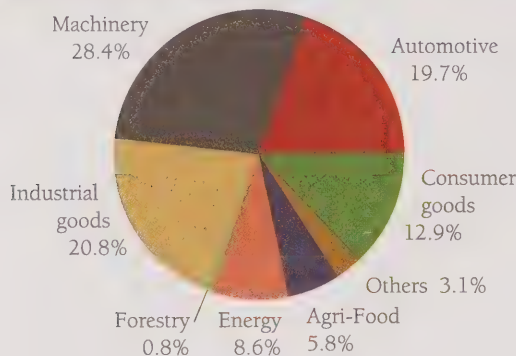
Source: Statistics Canada

FIGURE 4-5
Growth in Goods Imports by Major Groups, 2005-2006



Source: Statistics Canada

FIGURE 4-6
Composition of Goods Imports in 2006



Source: Statistics Canada

Composition of goods and trade surplus

The composition of Canadian goods trade has evolved over the past several years and this has had an impact on the size of the trade surplus. After peaking at \$70.7 billion in 2001, Canada's goods surplus has decreased, reaching \$54.3 billion in 2006. Meanwhile, structural changes have taken place in Canada's trading relationship with the world. As of 2006, the goods surplus was being sustained by gains in industrial goods and materials counterbalancing declines for consumer goods, machinery and equipment, automotive products, forestry products and energy products.

It is important to recall that the benefits of trade come from increased specialization and productivity arising from more exports and imports, not from sectoral surpluses per se. Clearly, the surge of Canada's energy exports in recent years has boosted Canada's standard of living. But Canadians have also benefited from

rising consumer purchasing power as import prices have fallen. Similarly, increased spending by firms on imported machinery and equipment enhances their ability to compete both in Canada and abroad. The changes in sectoral trade balances show how the Canadian economy is reallocating resources as the global economic landscape shifts.

Trade balances by sector are a reflection of a country's industrial structure and spending patterns. As

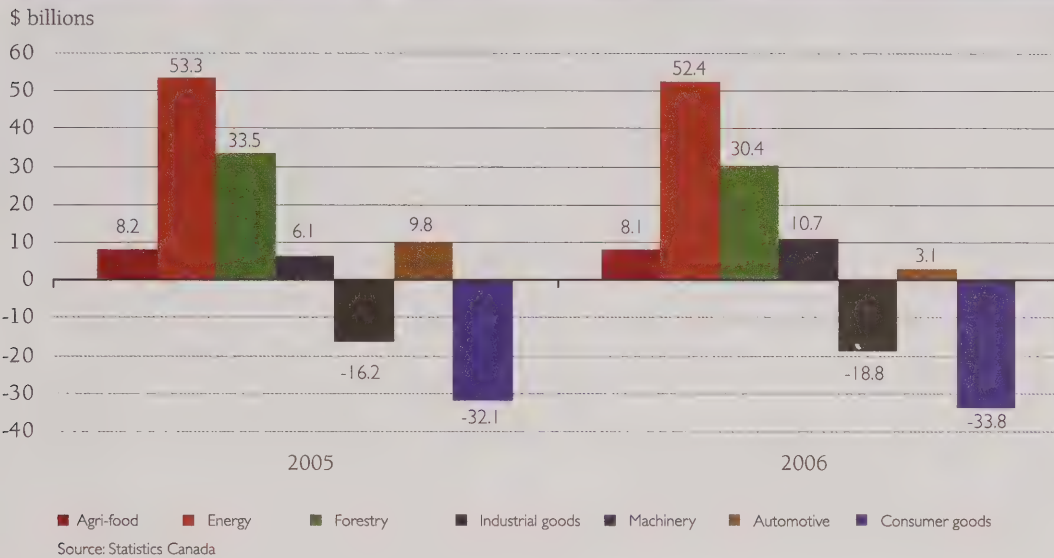
factors underpinning these patterns take a long time to change, sectoral trends in the trade balance typically persist for long periods. Canada is no exception. Of the seven major categories of goods, three have consistently posted a trade surplus since 1971. These are rooted in Canada's traditional resources: agricultural and fish products, forestry, and energy products. In nominal dollars, the surplus in agricultural and fish products was largest in 2001, at \$10.7 billion. The surplus for forestry products reached a plateau in 2005 at \$53.3 billion whereas the surplus for energy products reached a peak in 2000 at \$39.7 billion. Similarly, Canada has always run trade deficits for machinery and equipment and consumer goods.

Automotive products and industrial goods and materials are the only sectors that have posted both surpluses and deficits over the course of past 35 years. Even these reversals of trend were the exception rather than the rule, and were limited to short periods. The auto sector posted chronic deficits from 1972 to 1981. Since then, it has consistently posted surpluses, with the exception of 1986 and 1987. Industrial goods and materials (which include metals and chemicals) posted surpluses in 31 of the last 35 years, with deficits occurring on four occasions consecutively from 1998 to 2001 when metal prices were low and steel and chemical imports high.

Canada's overall goods trade surplus is increasingly relying on growing surpluses in energy and industrial goods and materials. The trade balance in the other five sectors has been affected by falling exports and/or rising imports. The strong appreciation of the Canadian dollar after 2002 had a major impact on prices outside of energy products and industrial goods and materials. Meanwhile, prices have fallen across the board for all non-energy imports since 2002, a reflection of the dollar appreciation and of low inflation in most of our major trading partners.

Along with the rising dollar, the integration of China into the world economy has played a key role in changing international trade patterns in recent years.

FIGURE 4-7
Goods Trade Balance by Major Groups, 2005-2006



The ultimate impact has been a decrease in the prices of consumer goods and investment goods arriving in Canada. In addition, rapid industrialization in China and other Asian nations has contributed to the boom in commodity prices in recent years, notably for energy and metals.

Some of the changes in recent years have been spectacular. Automotive products which in 1999 had the largest surplus (\$21.4 billion) of all categories,

with the exception of forestry products, reached a modest surplus of \$3.1 billion last year. The surplus in energy products surpassed that in forestry for the first time ever in 2001, and by 2006 was \$20 billion larger, at \$52.4 billion.

Income generated from the boom in energy and metal prices has boosted consumer and business spending. This has pushed the deficit in consumer goods to new highs (\$33.8 billion) while the deficit

FIGURE 4-8
Trade Balance by Major Groups



for machinery and equipment was among the third largest this decade.

Services

Although services exports increased to \$65.1 billion in 2006, the services deficit rose to a record of \$17.1 billion, up from \$13.7 billion in 2005 as imports rose to a record \$82.2 billion. The \$3.4 billion increase in the deficit was largely due to higher transportation fares and other trip expenses for Canadians travelling abroad. Both travel and transportation deficits for the year were also the highest ever recorded, at \$7.2 billion and \$7.0 billion, respectively.

In terms of growth, total service imports (4.5 per cent) outpaced total service exports (0.3 per cent). By major categories, transportation service exports posted a strong growth (4.7 per cent); all other service exports declined, with government services experiencing the steepest drop (3.5 per cent). Within commercial service exports, while audio-visual services (7.5 per cent), research and development (5.5 per cent), construction services (4.8 per cent) and other financial services (4.1 per cent)

showed a robust growth, computer and information services (-8.6 per cent), and architectural, engineering and other technical services (-2.8 per cent) saw a decline in exports. On the import side, travel and transportation services grew by 6.2 per cent and 9.5 per cent, respectively, during the year. Commercial services imports advanced by 1.2 per cent in 2006, on the back of research and development (24.6 per cent), architectural, engineering and other technical services (17.6 per cent), other financial services (17.1 per cent) and audio-visual services (3.9 per cent). However, imports of construction services (-46.3 per cent), computer and information services (-9.2 per cent), and royalties and licence fees (-1.4 per cent) declined during the course of the year.

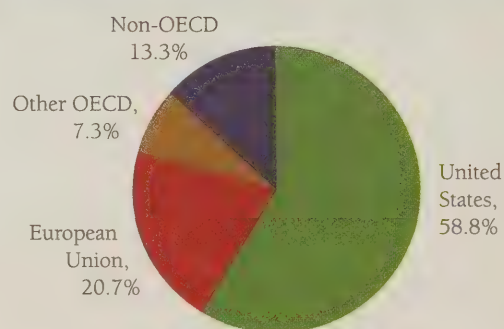
By geographical destination, the service trade deficit with the US widened from \$9.4 billion to \$10.7 billion. The increase in the deficit with non-US trading partners was even faster, advancing by 49.0 per cent from \$4.3 billion to \$6.4 billion. This reflected a surge in service imports from the EU-25 and from Others (e.g. other than the U.S., Japan and the EU).

Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS)

As a complement to traditional exports, Canadian companies are also integrated into the world economy through overseas sales by Canadian owned foreign affiliates abroad. On a global level, foreign affiliate sales of Canadian companies increased from \$316.4 billion in 1999 to \$372.4 billion in 2004.

The geographic distribution of the value of foreign affiliate sales in 2004 is shown in Figure 1. Foreign affiliate sales in the United States (58.8%) dominated overall sales in 2004, followed by sales in the European Union (20.7%). However, compared to 1999, the share for the United States declined from 64.3%, with gains registered for all the other regions – the share for the EU increased by 1.1 percentage points, the share for Other OECD (i.e. other

FIGURE 1
Foreign Affiliate Sales, Geographic Distribution, 2004



than the US and the EU) countries expanded by 2.7 percentage points and the share for Non-OECD countries by 1.8 percentage points.

Employment by Canadian foreign affiliates expanded from 764,000 in 1999 to 942,000 in 2004; this 178,000 increase in employment constituted a 23.3per cent expansion over the five year period. The largest increase in employment from 1999 to 2004 was registered by the EU (79,000; of which 31,000 was in the United Kingdom) followed by the US (up by 52,000). The geographic distribution of employment among foreign affiliates is similar to that of sales.

The value of foreign affiliate sales as a share of the value of Canadian exports of goods and services is shown in Figure 2. For the world, sales by foreign affiliates represented 75.5per cent of Canadian exports in 2004. As Canadian firms are much more likely to serve the U.S. market through exports than through affiliate sales, this share was only 56.6per cent in the U.S. However, foreign affiliate sales play a more important role among Canadian firms serving more distant markets, with foreign affiliate sales in 2004 at a level twice the value of exports to the EU and nearly three times the value of exports to non-OECD countries.

Figure 3 shows the market distribution of exports of goods and services compared to the combined value of exports and foreign affiliate sales. In 2004, the U.S. accounted for 78.5per cent of Canadian world exports, but only for 70.0per cent of the combined value of exports and foreign affiliate sales. On the other hand, the EU accounted for only 7.6per cent of exports, but as much as 13.3per cent of the combined value of

FIGURE 2
Foreign Affiliate Sales as Share of Total Exports
(Per cent of Goods and Services Exports, 2004)

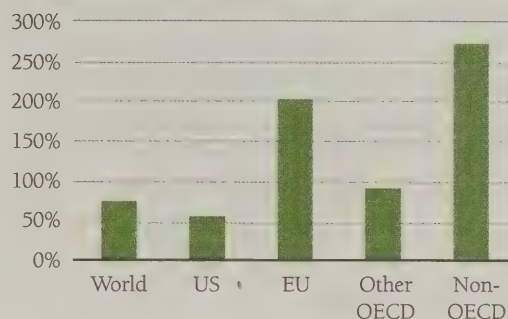


FIGURE 3
Market Distribution of Exports vs Combined Exports and Sales
(Per cent of World, 2004)



exports and foreign affiliate sales. Corporations with foreign affiliates tend to export to their affiliates, but the magnitude of such sales is a function of a number of factors, including the industrial sector in which the company is operating.

Merchandise trade⁴

In 2006, 81.6 per cent of merchandise exports were destined for the U.S., reflecting a decline of 1.8 per cent in exports to that country. By comparison, only

2.3, 2.1 and 1.7 per cent of merchandise exports were bound for the U.K., Japan and China, respectively. The EU-25 as a whole was the destination for 6.6 per cent of Canada's exports. Among the top-ten

⁴ The term "merchandise trade" is used to refer to commodity trade on a Customs basis in contrast with "goods trade" that refers to trade on a Balance of Payments basis. The Customs data is produced on an internationally harmonized commodity classification system (HS) that is broken down into chapters numbered from 1 to 99. Chapters 98 and 99 of the HS system represent special transactions and are excluded from the following analysis.

individual country destinations shown in Table 4-2, the growth of Canada's merchandise exports was the strongest with respect to the Netherlands (40.2 per cent), Mexico (30.3 per cent) and the U.K. (22.8 per cent), respectively. The latter overtook Japan as Canada's second largest single country export destination. Canada's exports to China rose only by 7.9 per cent in 2006. However, there has been redistribution in shares of major export markets over 2002-2005. Figure 4-9 reveals that, among the top-five destinations, the market share has increased for all markets, except for the U.S. and Japan. While the U.S. share decreased by 5.5 per cent, Japan's

share remained stable. The U.K. share more than doubled whereas the shares of China and all other countries advanced by 70 per cent and 41.8 per cent, respectively.

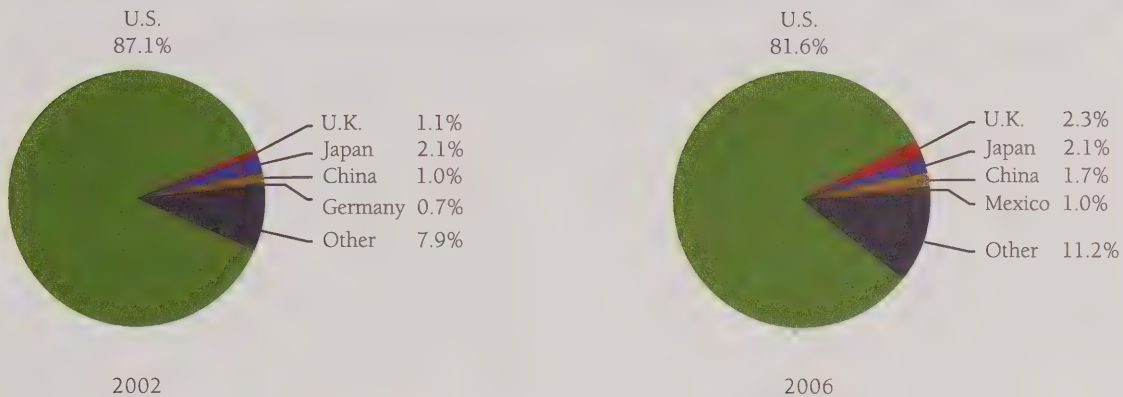
With respect to merchandise imports, the U.S., although still dominant, accounted for 54.9 per cent of Canadian merchandise imports in 2006. China and Mexico followed at 8.7 per cent and 4.0 per cent, respectively. Algeria was a newcomer among Canada's top-ten suppliers largely as a result of increased imports of mineral fuel and oil. In terms of growth, imports from Algeria (18.8 per cent), China (16.8 per cent) and Mexico (9.6 per cent)

TABLE 4-2:
Canada's merchandise exports and imports by area

Canada's merchandise export by area (\$ billion and %)				
Country	2005	2006	Share in 2006	% Change 2006/2005
World	436.2	440.2	100.0	0.9
U.S.	365.8	359.3	81.6	-1.8
U.K.	8.3	10.1	2.3	22.8
Japan	9.2	9.4	2.1	2.7
China	7.1	7.7	1.7	7.9
Mexico	3.4	4.4	1.0	30.3
Germany	3.2	3.9	0.9	19.8
Korea	2.8	3.3	0.7	15.8
Netherlands	2.2	3.1	0.7	40.2
France	2.5	2.9	0.7	13.8
Belgium	2.3	2.4	0.5	4.7
Memorandum				
EU-25	24.8	28.8	6.6	16.3
Canada's merchandise imports by area (\$ billion and %)				
Country	2005	2006	Share in 2006	% Change 2006/2005
World	380.8	396.5	100.0	4.1
U.S.	215.2	217.6	54.9	1.1
China	29.5	34.5	8.7	16.8
Mexico	14.6	16.0	4.0	9.6
Japan	14.8	15.3	3.9	3.7
Germany	10.3	11.1	2.8	8.4
U.K.	10.4	10.8	2.7	4.0
Korea, South	5.4	5.8	1.5	7.2
Norway	6.1	5.4	1.4	-10.2
France	5.0	5.2	1.3	3.7
Algeria	4.2	5.0	1.3	18.8
Memorandum				
EU-25	45.6	48.9	12.3	7.2

Source: Statistics Canada

FIGURE 4-9
Major Merchandise Export Markets in 2002 and 2006



witnessed the fastest growth among the top-ten sources in 2006.

Merchandise trade by sector with selected major trading partners

The United States

In 2006, Canada's total merchandise exports to the United States decreased by 1.8 per cent to \$359.3 billion, with the U.S. share in total merchandise exports falling 2.2 per cent to 81.6 per cent. Canadian merchandise exports to the U.S. remain concentrated in three trade categories, mineral fuel and oil (23.4 per cent); motor vehicles and parts (19.6 per cent); and machinery (7.2 per cent), together accounting for about 50.2 per cent of all merchandise exports to the U.S. The share of Canada's top 10 exports amounted

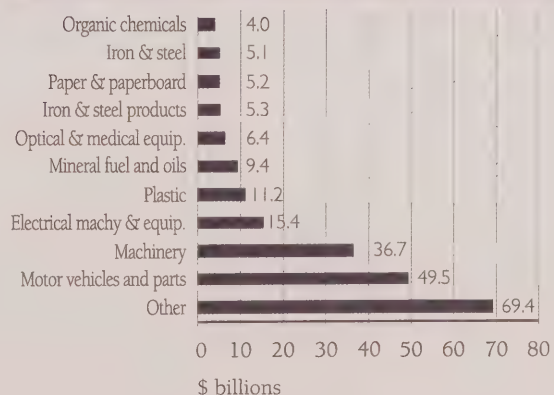
to 72.1 per cent of all exports to the U.S. or \$259.1 billion. All top ten exports to the U.S. declined in 2006, with the exception of aluminum and iron and steel products which went up by 25.1 per cent and 1.9 per cent, respectively.

Canadian merchandise imports from the U.S. edged up 1.1 per cent to \$217.6 billion in 2006. At 54.9 per cent of all merchandise imports, the US share was down 1.6 per cent from a year earlier. Motor vehicles and parts, and machinery and equipment — both mechanical and electrical — accounted for 46.7 per cent of all merchandise imports from the US in 2006. The combined top-10 merchandise imports at the HS 2-digit level

FIGURE 4-10a
Top-10 Merchandise Exports to the U.S., 2006



FIGURE 4-10b
Top-10 Merchandise Imports from the U.S., 2006



accounted for about 68.1 per cent of total merchandise imports from the US or \$148.1 billion.

As for exports, imports of iron and steel products saw the fastest increase in 2006, rising by 6.0 per cent whereas mineral fuel and oil (-6.0 per cent) and electrical machinery and equipment (-4.5 per cent) experienced the biggest decline.

The European Union

In 2006, Canadian merchandise exports to the EU-25 grew at a brisk pace of 16.3 per cent to \$28.8 billion, propelled by merchandise exports to the U.K. (mostly precious stones and metals). Exports of aircraft and spacecraft products more than doubled, rising by \$1.3 billion to \$2.6 billion. The top-10 products accounted for 70.0 per cent of all exports to the EU-25. Aircraft and spacecraft products (102.1 per cent), inorganic chemicals (45.1 per cent), precious stones (29.2 per cent) and articles of nickel (23.0 per cent) led the growth in exports to the EU-25, while wood pulp (-23.4 per cent) and mineral fuel and oil (-12.0 per cent) displayed the steepest decline in 2006.

Unlike the year before, Canadian merchandise imports from the EU grew at slower pace than Canadian exports to that trading partner, climbing by 7.2 per cent to \$48.9 billion in 2006. Mechanical machinery and equipment, mineral fuel and oil, pharmaceutical products, and motor vehicles accounted for 53.6 per cent of imports from the

EU. While increases in organic chemicals, pharmaceutical products, mineral fuel and oil, and motor vehicles accelerated with annual growth equal to 33.0, 19.5 per cent, 17.5 per cent and 12.3 per cent, respectively, iron and steel products declined by 7.9 per cent.

Japan

Canadian merchandise exports to Japan expanded by 2.7 per cent to \$9.4 billion in 2006. The ten most important products exported to Japan accounted for more than 75 per cent of total merchandise exports to that country. Five products alone – Wood, ores, mineral fuel and oil, grain seeds, and meat accounted for about 55 per cent of all exports. The products behind the growth of exports to Japan were ores, mineral fuel and oil, aluminum and aerospace products. On the other side, agri-food products steeply declined.

Canadian merchandise imports from Japan advanced 3.7 per cent to \$15.3 billion in 2006, up from \$14.8 billion in 2005. Imports from Japan were characterized by concentration in only a few sectors, with the top ten accounting for 92.3 per cent and the top three for over three quarters of total merchandise imports from Japan. The largest sectors included motor vehicles (43.5 per cent), machinery and equipment (19.6 per cent) and electrical machinery and equipment (13.4 per cent). Aircraft and spacecraft (22.8 per cent) and iron and steel

FIGURE 4-11A
Top-10 Merchandise Exports to the EU, 2006

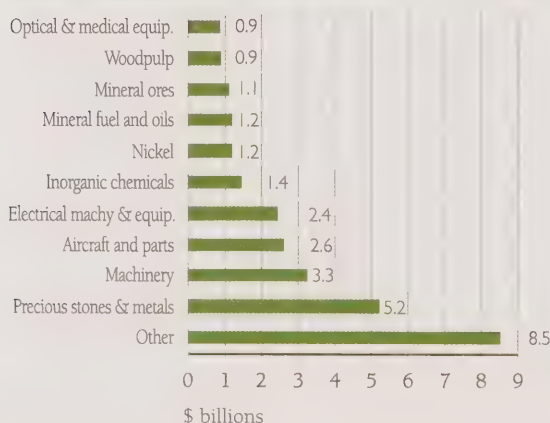


FIGURE 4-11B
Top-10 Merchandise Imports from the EU, 2006

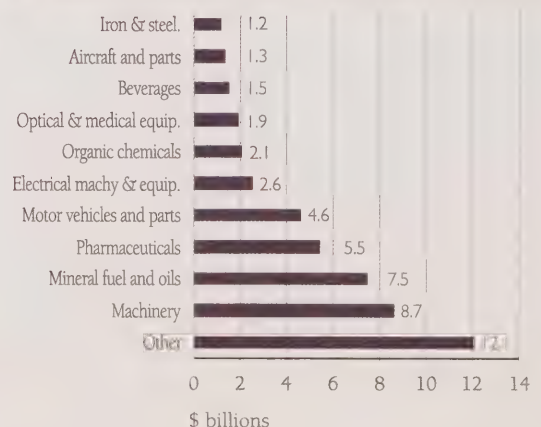
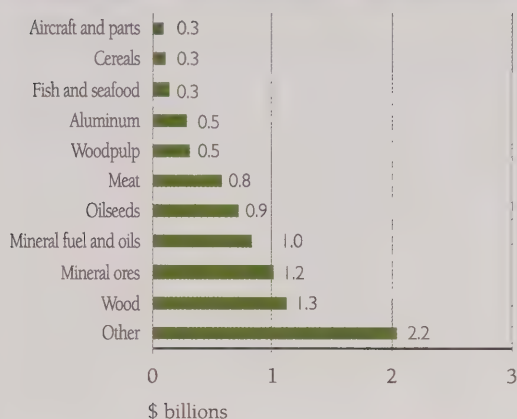


FIGURE 4-12a
Top-10 Merchandise Exports to Japan, 2006

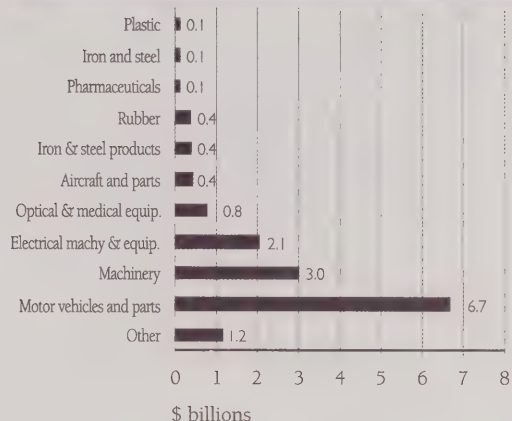


products (20.6 per cent) experienced the fastest increases in 2006.

China

Canadian merchandise exports to China expanded by 7.9 per cent to \$7.7 billion in 2006, from \$7.1 billion the year before. The top-10 products accounted for more than 70 per cent of exports in 2006. For the first time, one category - wood pulp - broke the mark of one billion dollars of exports, followed by organic chemicals at \$881.0 million. While exports of nickel products, plastic, motor vehicles, and wood pulp were growing at a brisk pace of 160.6 per cent, 51.6 per cent, 33.0 per cent and 27.2 per cent respectively, fertilizers, and fish

FIGURE 4-12b
Top-10 Merchandise Imports from Japan, 2006



and seafood saw their exports drop by 44.0 per cent and 13.1 per cent, respectively.

China is the second-largest single country source for Canadian imports. Increases in Canadian merchandise imports from China outpaced those in exports to that country by a wide margin, rising 16.8 per cent to \$34.5 billion in 2006. All the top ten imports witnessed double-digit growth rates, with the exception of optical and medical instruments. The major imports from China were comprised of mechanical machinery, electrical machinery and equipment, and toys and sports equipment. With respect to growth, iron and steel (22.1 per cent), electrical machinery (21.4 per cent) and knit apparel (20.6 per cent) were the leaders.

FIGURE 4-13a
Top-10 Merchandise Exports to China, 2006

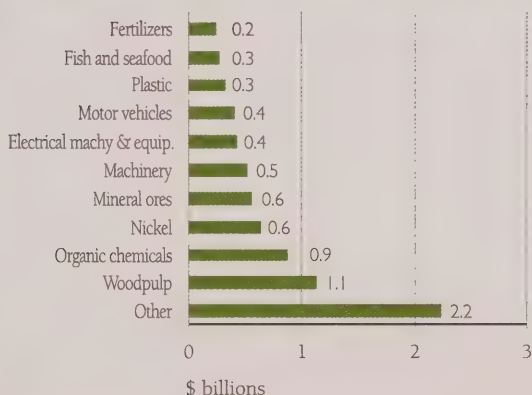


FIGURE 4-13b
Top-10 Merchandise Imports from China, 2006

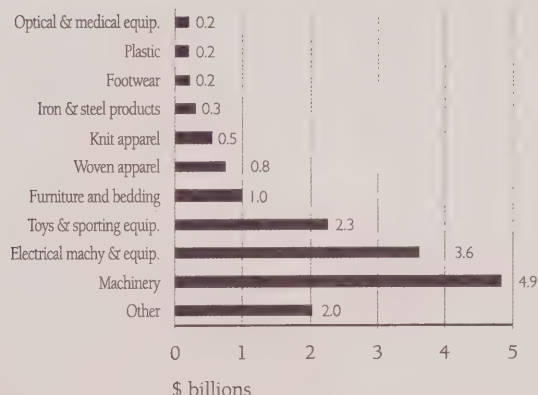
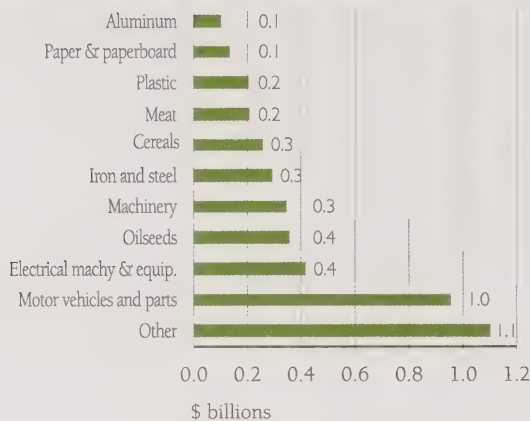


FIGURE 4-14A
Top-10 Merchandise Exports to Mexico, 2006

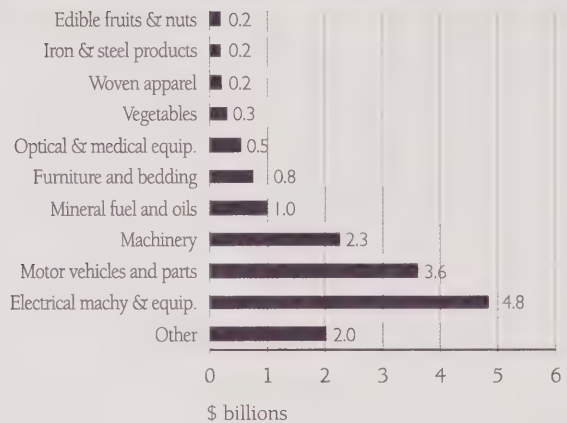


Mexico

On an individual country basis, Mexico is the Canada's fifth largest merchandise export market and third largest import market. Merchandise exports to Mexico advanced at a robust 30.3 per cent to \$4.4, from \$3.4 billion in 2005.⁵ The top ten exports to Mexico accounted for about three-quarters of all exports to Mexico, led by motor vehicles (21.8 per cent), electrical machinery (9.5 per cent) and oilseeds (8.2 per cent). Of the top ten exports to Mexico, three categories posted growth rate of over 100.0 per cent in 2006. They were plastic (122.8 per cent), iron and steel products (115.0 per cent) and electrical machinery (106.1 per cent).

Merchandise imports from Mexico grew 9.6 per cent to \$16.0 billion in 2006. In general, merchandise imports from Mexico are highly concentrated. The year 2006 was no exception as the top three imports made up 67.1 per cent, whereas the top ten imports captured about 87.2 per cent of all imports. Mineral fuel and oil (25.7 per cent), vegetables (13.5 per cent) and electrical machinery

FIGURE 4-14B
Top-10 Merchandise Imports from Mexico, 2006



(13.3 per cent) led the growth among major imports from Mexico in 2006.

Provincial trade performance

Four provinces and one territory – Ontario, British Columbia, New Brunswick, Nova Scotia and the Northwest Territories – saw their merchandise exports to the world fall. While Manitoba and Saskatchewan witnessed the highest increase in their merchandise exports, Nova Scotia was hardest hit (-12.2 per cent). The main exports from Manitoba were mineral fuel and oil, nickel products, motor vehicles and cereals while they were mineral fuel and oil, cereals, oilseeds and vegetables for Saskatchewan.

Of the Canadian provinces and territories, Ontario accounted for 45.1 per cent of all Canadian exports to the world in 2006, followed by Alberta at 18.9 per cent, Quebec at 16.6 per cent and the British Columbia at 7.9 per cent.

Imports from the world were also up for all provinces and territories in 2006, with the

⁵ As in previous years, discrepancies between Canadian and Mexican statistics were significant in 2006. Mexico's imports from Canada exceeded Canada's exports to Mexico by \$4.0 billion. Similarly, Canadian imports from Mexico were greater than Mexican exports to Canada by \$10.1 billion. Reconciliation studies between Canada and Mexico identified misallocation and export undercoverage as the major causes for discrepancies. Country misallocation is the attribution of trade to a country that is not the final destination of goods, resulting in the situation where the two countries credit trade to different countries. For example, Canada may ship goods through the United States to the final destination of Mexico. Undercoverage is a situation in which trade is not reported to the compiling country and is therefore missing entirely from its officially published statistics.

exception of New Brunswick and Prince Edward Island. In provinces which experienced the fastest growth – Saskatchewan, Alberta and British Columbia – similar products appear to have driven this growth in imports from the world. They were motor vehicles, mechanical and electrical machinery, iron and steel products. In addition, imports of mineral fuel and oil showed a strong growth in British Columbia.

By province, Ontario accounted for a bigger share of Canadian merchandise imports (58.9 per cent) than it did for exports, followed by Quebec (17.3 per cent) and British Columbia (9.8 per cent).

FIGURE 4-15
Share of Merchandise Exports by Province

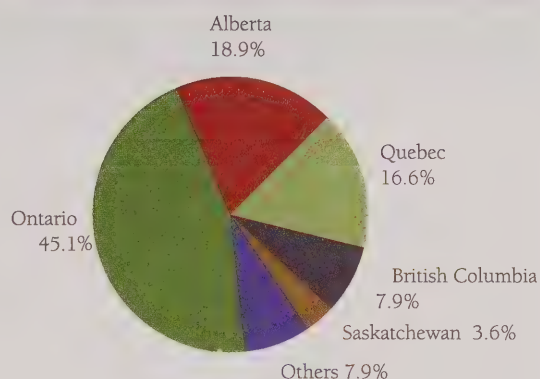


TABLE 4-3
Merchandise Exports by Province and Territory (\$million and %)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Share in 2006	2006/2005 Growth
All Provinces	396,381.3	381,071.4	412,294.4	436,225.9	440,156.6	100.0	0.9
Ontario	206,496.3	189,095.5	199,025.1	200,796.0	198,669.2	45.1	-1.1
Alberta	49,549.4	57,639.7	67,844.6	81,306.3	83,281.1	18.9	2.4
Quebec	68,454.2	64,190.9	68,488.6	71,020.5	73,168.7	16.6	3.0
British Columbia	30,067.4	29,334.6	32,244.8	35,510.1	34,825.1	7.9	-1.9
Saskatchewan	11,282.1	10,389.1	12,403.8	14,081.1	15,642.7	3.6	11.1
Manitoba	9,567.4	9,328.7	9,734.9	9,854.3	11,574.8	2.6	17.5
New Brunswick	8,269.1	8,573.7	9,479.9	10,723.4	10,408.7	2.4	-2.9
Nova Scotia	5,344.4	5,477.4	5,859.9	5,815.6	5,107.9	1.2	-12.2
Newfoundland	5,602.5	4,798.7	4,562.9	4,606.2	4,989.5	1.1	8.3
N. W. Territories	897.3	1,587.8	1,975.1	1,687.1	1,605.2	0.4	-4.9
P. E. Island	693.7	647.7	666.9	810.2	838.0	0.2	3.4
Yukon	5.9	4.8	4.8	11.4	39.7	0.0	247.8
Nunavut	151.7	2.9	3.2	3.6	5.9	0.0	65.2

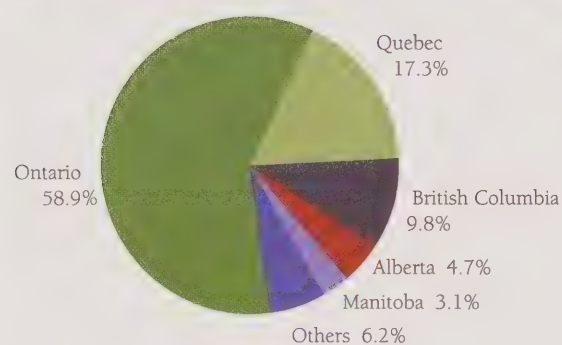
Source: Statistics Canada

TABLE 4-4
Merchandise Imports by Province and Territory (\$million and %)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Share in 2006	2006/2005 Growth
All Provinces	348,956.8	336,141.3	355,799.1	380,809.6	396,530.7	100.0	4.1
Ontario	224,752.5	210,191.8	220,593.0	228,594.9	233,475.1	58.9	2.1
Quebec	51,436.2	52,412.7	57,439.8	65,276.5	68,701.5	17.3	5.3
British Columbia	31,534.4	31,269.6	32,879.2	35,295.5	38,887.1	9.8	10.2
Alberta	12,958.1	13,257.6	13,638.6	16,451.7	18,482.9	4.7	12.4
Manitoba	11,339.7	10,398.6	10,565.1	11,795.1	12,425.0	3.1	5.3
New Brunswick	5,720.1	5,974.1	6,899.0	8,002.5	7,521.7	1.9	-6.0
Nova Scotia	5,140.1	5,816.3	6,377.3	6,991.6	7,491.4	1.9	7.2
Saskatchewan	4,145.8	4,151.7	4,668.9	5,596.2	6,497.5	1.6	16.1
Newfoundland	1,841.3	2,567.6	2,552.6	2,670.8	2,893.2	0.7	8.3
Yukon	62.8	75.2	85.4	76.9	86.2	0.0	12.1
P.E. Island	23.1	19.7	36.5	53.9	49.4	0.0	-8.3
Nunavut	0.6	2.9	0.0	2.9	16.0	0.0	449.0
N. W. Territories	2.0	3.5	63.6	1.1	3.7	0.0	229.5

Source: Statistics Canada

FIGURE 4-16
Share of Merchandise Imports by Province



Overview of Canada's investment performance

Global foreign direct investment inflows

There are a variety of methods by which external finance can enter a country; of these, Foreign Direct Investment (FDI) has the advantage of not creating debt, being comparatively non-volatile, and having returns which depend upon the performance of the projects financed. In addition, FDI can provide additional benefits through the transfer of knowledge, technology, and skills, as well as increased trade related to the investment.

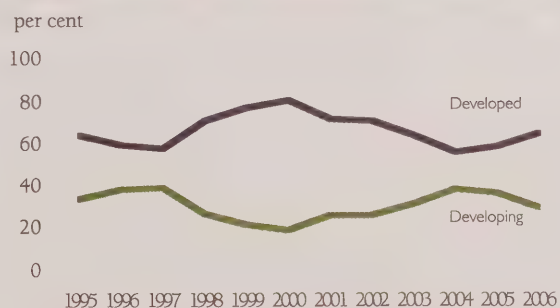
FDI has played a fundamental role in globalization. Global FDI inflows increased nearly 600 per cent between 1990 and 2000, rising from \$201.6 billion USD to \$1409.6 billion. The early 2000s witnessed an abrupt drop, reflecting the slowdown in the global economy as inflows fell to \$557.9 billion USD by 2003—less than half the 2000 level. But recent years suggest inflows are recovering, with growth over 2004-05 of 27-29 per cent and estimated growth for 2006 at 34.3 per cent, leaving global inflows at \$1230.4 billion by the end of 2006.

The rise in inward FDI flows largely reflects the strong economic growth that has continued in many parts of the world. But other factors also contributed, including the increases in corporate profits and subsequent higher stock prices, which boosted the cross-border mergers and acquisitions that form a substantial portion of FDI flows. Liberalization of trade and investment regimes also had an overall positive impact on flows as well, although certain countries in Africa and Latin America stand out as moving in the opposite direction.

This growth, however, was not evenly distributed, as developed countries took in more than double the flows to developing countries. FDI flows to developed countries rose by 47.7 per cent to US\$800.7 billion in 2006, exceeding the growth of the previous two years by a sizable margin. The U.S. regained its position as the top destination for FDI flows, having been usurped by the U.K. in 2005. France and Italy saw substantial growth in their FDI inflows, as did Poland with growth over 100 per cent, but Germany actually posted a decline in new inflows of 75.1 per cent. This may be a continuation of the repatriation by foreign firms of intra-company loans that drove negative growth in 2003-04. The intra-company loans component of FDI is usually more volatile and depends on such factors as tax rates, interest rate differentials, and exchange rate changes.

FDI inflows to developing countries, meanwhile, increased much more slowly, rising only 10 per cent in 2006 versus growth of 57.0 per cent and 21.5 per cent in 2004 and 2005 respectively.

FIGURE 5-1
Developed and Developing Economies: Share of World FDI Inflows



Data: UNCTAD Investment Brief 2007 No. 1 and UNCTAD World Investment Report 2006 annex tables.

TABLE 5-1
Global FDI inflows for selected regions and economies, 2002-2006
(billions US\$)

Host Region/economy	2002	2003	2004	2005	2006	Growth rate 2002-06 ^a
World	617.7	557.9	710.8	916.3	1230.4	18.8
Developed world	441.2	358.5	396.1	542.3	800.7	16.1
Canada ^b	22.1	7.6	1.5	33.8	66.6	31.7
United States	74.5	53.1	122.4	99.4	177.3	24.2
Europe	314.2	274.1	217.7	433.6	589.8	17.1
EU-25	307.1	253.7	213.7	421.9	549.0	15.6
France	49.0	42.5	31.4	63.6	88.4	15.9
Germany	53.5	29.2	-15.1	32.7	8.1	-37.6
Italy	14.5	16.4	16.8	20.0	30.0	19.8
Luxembourg	4.0	3.9	4.0	3.7	n/a	n/a
UK	24.0	16.8	56.2	164.5	169.8	63.1
Czech Republic	8.5	2.1	5.0	1.0	5.4	-10.7
Japan	9.2	6.3	7.8	2.8	-8.2	n/a
Developing economies	163.6	175.1	275.0	334.3	367.7	22.4
Africa	13.0	18.5	17.2	30.7	38.8	31.4
Latin America and the Caribbean	54.3	46.1	100.5	103.7	99.0	16.2
Brazil	16.6	10.1	18.1	15.1	14.8	-2.8
Chile	2.6	4.3	7.2	6.7	9.9	40.4
Mexico	18.3	14.2	18.7	18.1	16.5	-2.5
Asia and Oceania	96.2	110.5	157.3	200.0	229.9	24.3
China	52.7	53.5	60.6	72.4	70.0	7.3
Hong Kong	9.7	13.6	34.0	35.9	41.4	43.8
India	5.6	4.6	5.5	6.6	9.5	14.0
Korea	3.0	3.9	7.7	7.2	0.5 ^c	-36.3
Singapore	7.3	10.4	14.8	20.1	31.9	44.4
Russia	3.5	8.0	15.4	14.6	28.4	69.2

Source: UNCTAD Investment Brief 2007 No. 1 and UNCTAD World Investment Report 2006.

a This is the compound annual average growth rate over the indicated period.

b Since data for Canada is not available from UNCTAD for 2006, these data are from Statistics Canada, converted to US\$ using the annual average exchange rate of each year.

c UNCTAD notes that this is likely an underestimation based on data released by the Bank of Korea.

Inflows to Africa reached a new high of \$38.8 billion in 2006, past the record high of 2005, with flows concentrated in West, North, and Central Africa. Continued high demand for commodities and high prices played a key role, especially for oil, which drew investment not only from developed countries but other developing countries as well.

Meanwhile, flows to Latin America and the Caribbean slowed by 4.5 per cent. This was partly a result of high commodity prices, which helped lead to appreciation in many countries' currencies. But the growing role of the state control in Bolivia, Ecuador, and Venezuela may also have contributed to lower FDI flows to the region, as less favourable

environments for investors were produced, and there continues to be uncertainty about future policies in those countries. Mexico and Brazil, however (the two largest recipient countries), were able to maintain inflows at roughly the same levels as the year prior, and Chile saw 48.4 per cent growth thanks to earnings from mining profits being reinvested into the country.

As with Africa, FDI flows to Asia and Oceania reached a record high in 2006, rising 15.0 per cent to \$229.9 billion US\$. China's flows dipped slightly, but continue to be the highest in the region at \$70.0 billion US\$, with investments in high-tech industries growing quickly, and Hong Kong at second attracted an additional \$41.4 billion, up 15.4 per cent. India, by comparison, while experiencing growth in FDI flows of 44.4 per cent, garnered a total of only \$9.5 billion. This was enough to surpass South Korea as the fourth most important recipient in the area, but UNCTAD notes that the current data for Korea is likely an underestimation of actual flows for that country. Singapore took the number three spot, experiencing quick growth of 58.8 per cent. Interestingly, outward FDI from the region is also rising, with China and India being important sources.

Oil-rich countries in the Gulf region of the Middle East, as well as Turkey, continue to attract substantial FDI inflows; FDI to Turkey grew 76.3 per cent, nearly doubling to \$17.1 billion. Gulf countries also increased their FDI outflows in 2006, led by the United Arab Emirates, primarily through mergers and acquisitions.

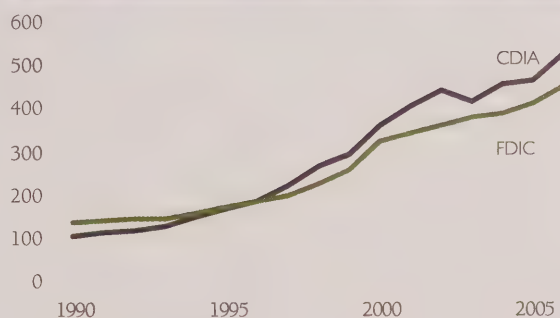
In Eastern Europe, FDI inflows to Russia rose 94.6 per cent, totalling \$28.4 billion USD by the end of 2006. But the future pace of this inflow may be affected by recent tightening of natural resource regulations and disputes which emerged in 2006 over such issues as environmental protection and extraction costs.

Canadian Inward and Outward FDI

The openness of the Canadian economy and the importance of international trade are reflected in the significant growth in total stocks of both inward and outward FDI Canada has experienced over the past 25 years. 2006 saw both Canadian direct investment abroad and FDI in Canada posting their highest percentage increases in six years—that is, the most since the technology boom of 2000. Canada's inward FDI stock grew by 10.1 per cent in 2006, to stand at \$448.9 billion by the end of the year. Canada's investments abroad also grew rapidly, advancing 13.8 per cent to \$523.3 billion in the same year. However, the primary reasons behind these increases differ. The increase in FDI stock in Canada was due mostly to foreign investors acquiring major Canadian firms. Meanwhile, roughly three quarters of the increase in Canadian direct investment abroad was due to changes in the value of capital transactions, as the Canadian dollar depreciated at the end of the year¹, and Canadian FDI abroad is denominated in foreign currencies.

Overall, Canada's net direct investment position² increased from \$52.0 billion in 2005 to \$74.4 billion by the end of 2006, such that Canada continued to

FIGURE 5-2
Canada's inward and outward FDI stock
(billions CAD)



Data: Statistics Canada.
Canadian Direct Investment Abroad (CDIA) = outward
Foreign Direct Investment in Canada (FDIC) = inward

1 The value of foreign direct investment is calculated as of the last business day in December, and uses the exchange rates on that date.

2 The net direct investment position is defined as the difference between Canadian direct investment abroad and foreign direct investment in Canada.

be a net exporter of direct investment. This increase was in large part as a result of valuation changes such as from exchange rates. Canada had a positive net direct investment position with the majority of its partners, including the Caribbean countries and the U.K.; however, it did post a negative position with several notable countries including the U.S. (-\$50.5 billion), France, the Netherlands, Switzerland, and Japan.

Foreign direct investment in Canada

The stock of FDI in Canada continues to be heavily dominated by the U.S., which was responsible for \$273.7 billion in 2006, or 61.0 per cent of the total. This was up \$14.7 billion from 2005, although the percentage accounted for was down slightly from 64.1 per cent in 2005. European countries (the

U.K., France, the Netherlands, and Switzerland) made up the next four largest investors, with direct investment from the U.K. rising 30 per cent due mostly to acquisitions in Canada. Also notable was the increase in FDI from Brazil, which more than tripled to \$9.4 billion, with acquisitions again being the driver. Of the top ten countries with investments in Canada, Brazil is also the one to have experienced the highest average annual growth rate over the past five years (2002-2006) at 86.7 per cent: its FDI in Canada has increased twelve-fold from \$774 million to \$9.4 billion.

Overall, 55 per cent of FDI in Canada was in goods industries at the end of 2006, down slightly from 59 per cent in 2000. The energy and metallic minerals industry continued its recent growth, increasing its share of FDI stocks in Canada from 25.2 per cent

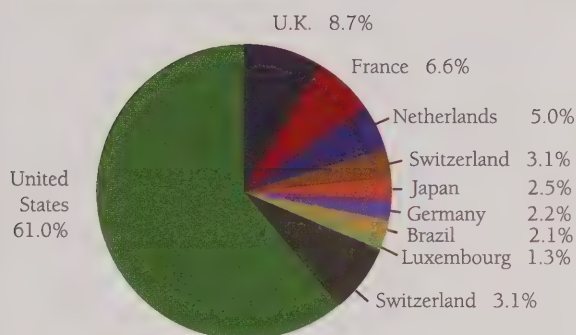
TABLE 5-2
Foreign Direct Investment in Canada by Region and by Top-10 Sources
(billions CAD)

Region	1995	2005	2006	Share in 1995	Share in 2006	per cent	
						Change 2006/2005	Growth ^a 1995-2006
World	168.2	407.6	448.9	100.0	100.0	10.1	9.3
North America	115.3	263.3	279.4	68.5	62.2	6.1	8.4
South and Central America	0.4	3.2	9.5	0.2	2.1	199.1	34.1
Europe	40.1	119.2	134.0	23.9	29.9	12.4	11.6
EU-25	35.9	101.4	104.4	21.3	26.4	25.6	11.5
Africa	0.0	1.2	1.6	0.0	0.3	25.3	44.6
Asia/Oceania	12.4	20.7	24.4	7.4	5.4	18.0	6.4
World	168.2	407.6	448.9	100.0	100.0	10.1	9.3
United States	112.9	259.0	273.7	67.2	61.0	5.7	8.4
United Kingdom	14.1	30.0	39.0	8.4	8.7	29.9	9.7
France	5.7	28.4	29.5	3.4	6.6	4.1	16.1
Netherlands	6.3	22.1	22.6	3.7	5.0	2.3	12.4
Switzerland	3.4	13.2	14.1	2.0	3.1	6.8	13.8
Japan	7.0	10.5	11.3	4.2	2.5	7.5	4.5
Germany	5.0	9.6	9.9	3.0	2.2	2.9	6.4
Hong Kong	2.8	6.0	n.a.	1.7	n.a.	n.a.	n.a.
Brazil	0.3	3.1	9.4	0.2	2.1	206.4	38.9
Luxembourg	0.1	3.7	5.8	0.1	1.3	58.1	40.5

Data: Statistics Canada, stocks.

a Growth refers to the compound average annual growth rate over the period indicated.

FIGURE 5-3
FDI stock in Canada by country



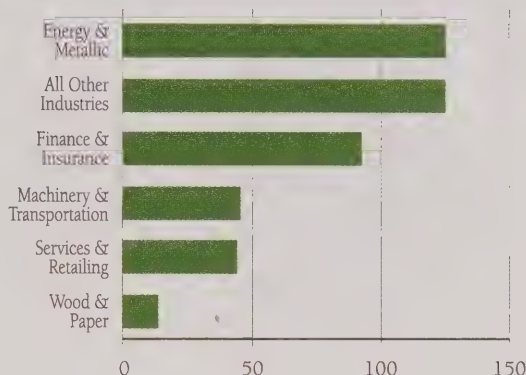
to 27.9 per cent. This is up from 17.5 per cent ten years ago (1997). A substantial portion of the FDI in Canada is also in finance and insurance, holding 20.7 per cent. Over the past five years (2002-06), energy and metallic minerals registered a strong (10.6 per cent) average annual growth rate, as did finance and insurance (9.2 per cent) but it was the services and retailing industry that posted the highest rate at 11.6 per cent over the period.

The FDI stock held by the U.S. is relatively broadly distributed, with energy and metallic minerals and the "all other" category both making up 27.6 per cent of the U.S.'s holdings, followed by finance and insurance (17.8 per cent) and machinery and transportation equipment (12.1 per cent).

Canadian direct investment abroad

In 2006, total Canadian holdings of direct investment abroad were up in all major destinations. For the U.S., this meant an increase of \$19.0 billion, primarily due to capital outflows from Canadian firms to existing operations in their U.S. affiliates. The U.S. continues to dominate as the most important destination for Canadian direct investment abroad, making up 42.7 per cent (\$223.6 billion) of Canada's outward FDI. On the other hand, 61.0 per cent of Canada's inward FDI has come from the United States. While the share held by the U.S. has

FIGURE 5-4
FDI stock in Canada by industry
(billions CAD)



remained fairly steady over the past 5 years, hovering between 41-46 per cent, over the longer term it becomes apparent that Canadian direct investment abroad has become increasingly diversified, with the focus on the U.S. down to 42.7 per cent from 50.6 per cent ten years ago, and 65.9 per cent twenty years ago.

The Canadian dollar had depreciated against both the euro and the pound sterling at year-end of 2006, which meant that Canadian assets in countries with these currencies had increased. European countries held 29 per cent of Canada's FDI at the end of 2006, up from 28 per cent in 2005. The U.K. continued to be the second-most attractive location for Canadian FDI, holding \$59.0 billion of said assets in 2006, while Ireland, France, and the Netherlands were also in the top ten.

Several Caribbean countries also warrant mention, as Canadians continue to increase their direct investment in such countries as the Cayman Islands, Bermuda, and Barbados, which holds the largest stock of Canadian FDI in the area at \$38.4 billion. 2006 saw substantial increases in Australia and Brazil as well, which both posted large increases in Canadian FDI of 19.2 per cent and 22.9 per cent respectively and placed them both in the top ten recipient countries.

FIGURE 5-5
CDIA stock by country

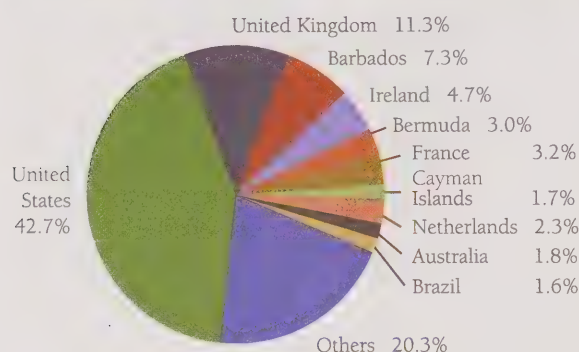


FIGURE 5-6
CDIA stock by industry

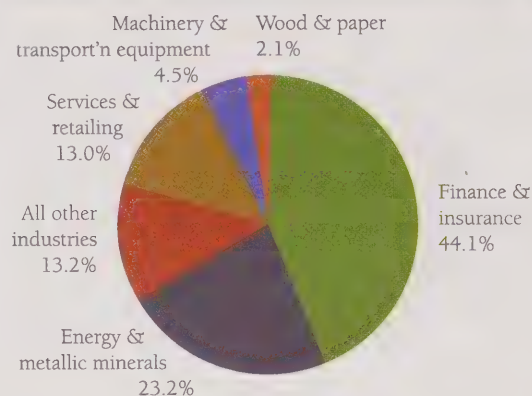


TABLE 5-3.
Canadian Foreign Direct Investment Abroad by Region and Top-10 Destinations
(billions CAD)

Region	1995	2005	2006	per cent			
				Share in 1995	Share in 2006	Change 2006/2005	Growth ^a 1995-2006
World	161.2	459.6	523.3	100.0	100.0	13.8	11.3
North America	98.8	276.6	307.7	61.3	58.8	11.2	10.9
South and Central America	7.9	20.8	23.1	4.9	4.4	10.9	10.3
Europe	37.2	128.3	154.0	23.0	29.4	20.1	13.8
EU-25	34.5	119.2	144.4	21.4	27.6	21.2	13.9
Africa	0.6	3.6	4.6	0.4	0.9	29.1	19.7
Asia/Oceania	16.8	30.4	33.9	10.4	6.5	11.5	6.6
World	161.2	459.6	523.3	100.0	100.0	13.8	11.3
United States	84.6	204.6	223.6	52.4	42.7	9.3	9.2
United Kingdom	16.4	48.9	59.0	10.2	11.3	20.7	12.3
Barbados	5.8	33.6	38.4	3.6	7.3	14.4	18.7
Ireland	5.9	19.9	24.7	3.7	4.7	23.9	13.9
Bermuda	3.0	12.8	15.6	1.9	3.0	21.4	16.1
France	2.5	14.5	16.9	1.6	3.2	16.7	18.9
Cayman Islands	0.7	9.3	8.8	0.4	1.7	-5.0	25.7
Netherlands	2.3	10.6	12.1	1.4	2.3	14.2	16.5
Australia	3.1	8.0	9.6	1.9	1.8	19.2	10.9
Brazil	2.5	6.7	8.2	1.5	1.6	22.9	11.6

Data: Statistics Canada, stocks

a Growth refers to the compound average annual growth rate over the period indicated

While FDI in Canada is primarily in the goods industries, Canadian FDI abroad is predominantly in service industries, and this prevalence has increased since 2000, in which the share held by services was 55 per cent; in 2006 it was 61 per cent. Looking at individual industries, finance and insurance has by far the largest share, at nearly double the next nearest industry, and also experienced the highest growth in 2006 at 20.4 per cent. But Canada's investments in energy and metallic minerals have also been growing, averaging annual growth of 9.8 per cent over the past five years, versus finance and insurance's 5.2 per cent.

Canada's performance in the North American context

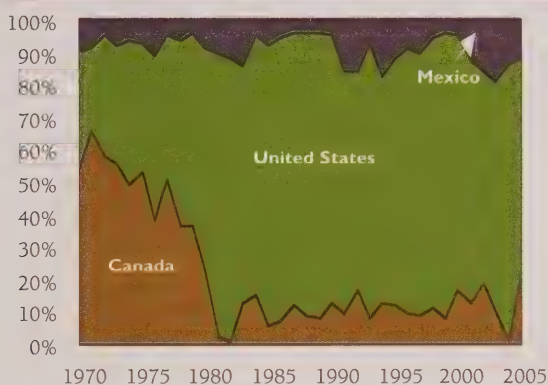
Although Canada's inward FDI flows have increased over the past decade in dollar terms, its share of the total flows coming into North America remained fairly stable, at 9.3 per cent in 1996 and 10.2 per cent in 2003, although 2005 witnessed an up-tick to 22.4 per cent. This raises questions about Canada's relative attractiveness as a location for investment. Between 1996 and 2005, Canada drew on average

11.9 per cent of North America's FDI inflows, down from a remarkable 49.7 per cent over the 1970s.

At the same time, Canada's share of North American inward FDI stock—that is, all FDI held in North America rather than the yearly flows—has been declining over the past few decades as well, dropping from 40.0 per cent in 1980 to 12.6 per cent in 2001, but recent years have seen a slow increase, leaving Canada's share at 16.3 per cent in 2005. The decline, however, was mostly the result of the very high level of inflows Canada received in the 1960s and 70s rather than a reflection on recent performance.

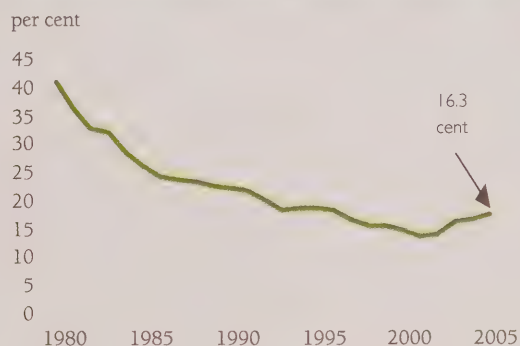
The ratio of inward FDI stock to GDP, an indicator of Canada's "openness" or orientation toward foreign investment was 31.6 per cent in 2005. Canada therefore ranks as the second most open country in the G-7 after the U.K. (37.1 per cent). Meanwhile, despite the large quantities of FDI flows it attracts, this ratio stood at only 13.0 per cent for the U.S., and 2.2 per cent for Japan, the lowest amongst the G-7 countries.

FIGURE 5-7 Distribution of inward FDI flows to North America



Data source: UNCTAD World Investment Report 2006 Annex Tables, with Mexico defined as being in North America.

FIGURE 5-8 Canada's share of North American Inward FDI stock



Data source: UNCTAD World Investment Report 2006 Annex Tables, with Mexico defined as being in North America.



Special Feature

The Rise of Global Value Chains

by Aaron Sydor¹

Introduction

There is a dramatic change occurring in the global economy that most Canadians are probably not aware of. The growing importance of large, low-wage countries, most notably India and China, is an important part of what is occurring, but is not the only change. The way that businesses are organizing themselves is also changing – to form vast global value chains. This has a lot to do with why countries like China and India are gaining in importance at this particular time. How Canada responds to this change could have significant implications for the future prosperity of all Canadians.

A *value chain* describes the full range of activities that are required to bring a good or service from its conception to its end use and beyond. This includes

activities such as design, production, marketing, distribution and support to the final consumer. The activities that comprise a value chain can be contained within a single firm or divided among different firms, and can be contained within a single geographic location or spread over wider areas. A *global value chain* describes the fragmentation of the value chain over geographic space and the linkages between firms and between parts of the same firm performing different stages of the value chain.²

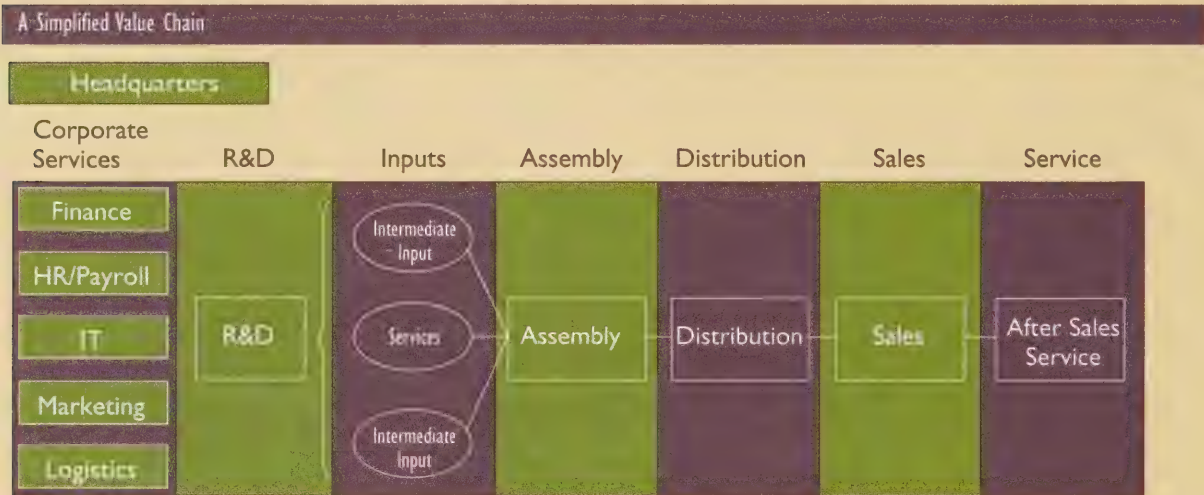
Alan S. Blinder, former vice chairman of the Federal Reserve and economic advisor to U.S. President Clinton has called this phenomenon the third industrial revolution,³ the first being the shift from agriculture to manufacturing and the second from manufacturing to services. While that may be overstating the case somewhat, it highlights the potential

1 Aaron Sydor is Director of the Current and Structural Analysis Division within the Office of the Chief Economist at Foreign Affairs and International Trade Canada

2 For a more detailed description of the *global value chain* and how it relates to similar concepts, please refer to Appendix One.

3 Blinder, Alan S. (2006) "Offshoring: The Next Industrial Revolution?"

THE RISE OF GLOBAL VALUE CHAINS



impact that changing business practices can have on everyday life; on what we consume, the kinds of jobs that we have and the standard of living that we enjoy. What's more, it highlights how the global economy can change: quick take-up of new manufacturing techniques allowed Britain to dominate

the global economy for years after the first industrial revolution, while the U.S. was the leader of the second. The question that we now face is: who will dominate the third industrial revolution and how will Canada stack up?



How Important are Global Value Chains?

Global value chains are not new. They have, to some extent, existed as long as there has been trade in intermediate inputs. The Hudson's Bay Company (1670)⁴ or the East India Company (1602)⁵ can be thought of as managing a global value chain; sourcing inputs from around the world to be processed in Europe and sold globally. But the importance of global value chains has been limited by barriers to trade and investment, by high transportation costs and a limited ability to communicate between far-flung operations. Far more common was the production of end products in one country for sale in another (traditional trade) or branch-plant production (products produced in many markets around the world largely for sale in those markets). But, this is now changing; the import content of exports is increasing in most countries, international trade is increasingly in the form of intermediate inputs, trade in services is becoming ever more important and investments are increasingly part of a regional or even global production networks forming vast global value chains. And, with a growing number of activities able to be traded and a growing share of the world's population actively taking part in this trade, the impact may be huge.

There is no one statistic available that can capture the extent to which global value chains exist or have increased in importance in recent years. The diagram below illustrates a hypothetical global value chain and illustrates this point. This diagram depicts a fictitious Canadian company; the firm's headquarters is located in Montréal, research and development (R&D) is conducted in California, the company's lawyers are located in New York, and call-centre and information technology (IT) services are provided from India. The final product is sold globally, including in Canada, while assembly is

based in China with intermediate inputs coming from Eastern Europe.

In this example, if we were only able to measure merchandise trade flows, all we would see is exports of intermediate inputs from Eastern Europe to China and then Chinese exports to countries across the globe. Canadian statistics would register only imports from China. When we add services trade, we would presumably see payments of services from the Canadian headquarters to R&D and lawyers in the U.S., the call-centre in India and management services from manufacturing operations in Eastern Europe and China. But all of this would depend on how the company is structured. There would also be the profits made in countries around the world that would be returned to the HQ in Montréal. Finally, adding foreign direct investment (FDI) we would expect to see outward flows of investment (also called Canadian direct investment abroad) as these facilities are established around the world and as new investments in machinery, equipment and so on are incurred. If portions of the value chain are outsourced to other companies, such as the IT

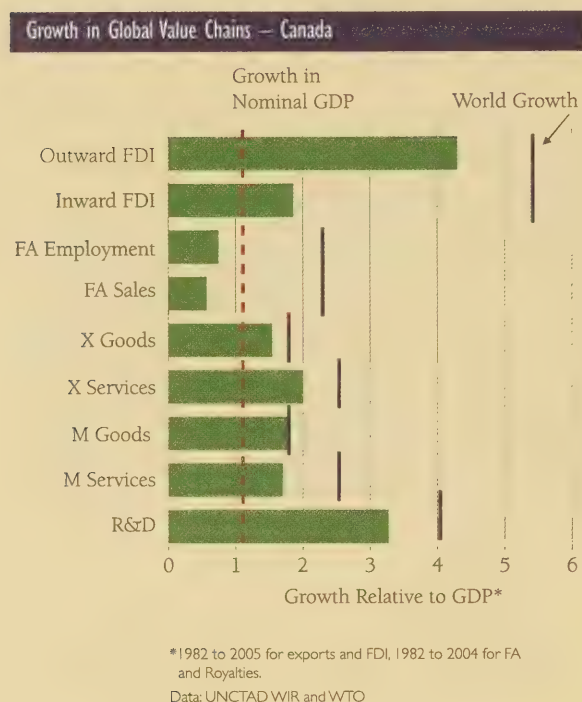


4 Establishment date from Encyclopaedia Britannica on-line.

5 Ibid

*1982 to 2005 for exports and FDI, 1982 to 2004 for FA and Royalties.

Data: UNCTAD WIR and WTO



services in India being provided by an Indian company rather than a Canadian one, we would expect to see payments for services from the Canadian headquarters to the contractor in India and we would not see any FDI flows between Canada and India.

It can therefore be extremely difficult to measure global value chains on a global level, but even more difficult to assess where (or how well) a country fits into these chains. It is therefore useful to employ a number of measures to capture the importance of global value chains to the economy. Where Canada fits into these global value chains and how Canada is fairing in terms each value chain activity will be discussed in more detail in later chapters.

The first chart employs a number of measures to illustrate the rising importance of global value chains world-wide. Taking global GDP growth as the basis – anything that is growing faster than GDP is, in effect, becoming more important to

the economy over time. Between 1982 and 2005, world-wide GDP grew by 310%; by contrast global exports grew by 553% and trade in commercial services increased by 779% – more than twice as fast as global GDP.⁶ Outward FDI stocks expanded at an astonishing 5.4 times the rate of GDP. A variety of measures of the output of foreign affiliates also increased at much faster pace than GDP showing the growing importance of foreign affiliates for the global economy and royalties & licence fees, a proxy for the internationalization of R&D and knowledge, grew by more than four times the rate of growth of GDP.⁷

Globally there were 37,000 multinational enterprises (MNEs) with at least 170,000 foreign affiliates in operation in 1990. In 2004, only 14 years later, the number of MNEs had nearly doubled to 70,000 and the number of foreign affiliates expanded four-fold to 690,000. Furthermore, more than one-quarter of parents and almost half of affiliates are now located in developing countries.

Similar indicators for Canada reveal that global value chains are increasingly important for Canada as well, with all indicators, except for the operations of foreign affiliates abroad, growing faster than Canadian nominal GDP. Goods exports, for example grew one and a half times as fast as GDP and services twice as fast while outward FDI stocks grew three times as fast as GDP. Consistently, however, global growth in these same indicators grew even faster, suggesting that while Canada is participating in global value chains, it is not participating to the same extent as other countries.

Even these measures do not fully capture the rise of global value chains. FDI can be both tariff-jumping branch plants or resources extraction as well as specialized plants integrated into a global production system. Trade can be both traditional; production in one country for sale to consumers in another, as

6 All figures in nominal US\$

7 Note that GDP growth figures are indexed independently for each factor to adjust for differences in years covered by each factor.

well as trade in intermediate inputs. Some of these issues will be addressed later in this paper while others will have to be left for another venue.

The Impact of Global Value Chains

In the popular press, much of the impact of the rise of global value chains has been focussed on the offshoring of jobs – ceasing an activity at a domestic location in order for it to be performed at a foreign location, often in a low-wage country.⁸ For some, the increasing possibility of these offshored activities being service sector jobs that would have been previously considered non-tradable has added to the concern.

Estimates of the huge number of jobs that are potentially internationally mobile have grabbed the headlines: Blinder (2006), for example, estimated that as many as 41 million jobs in the U.S. are potentially offshorable. McKinsey Global Institute (2005) put the figure at 160 million world-wide. Van Welsum and Vivkery (2005) estimate that potentially affected occupations account for 18.1% of employment in the U.S., 19.2% in the EU-15 and 18.6% in Canada. Bardhan and Kroll (2003) put the figure at about 15 million service sector jobs for the U.S. (11.7% of total employment in 2003). Other estimates put the range at between 10-21% for the U.S. For an overview of these estimates see Kirkegaard (2007). Another way to read this is that these estimates represent the upper limit of the number of jobs that have or could potentially become tradable. They are usually based on what jobs require a physical presence such as; taxi drivers, waiters and doctors, and which do not such as; financial analysts and computer programmers. This has added to fears relating to offshoring as many of the jobs thought to be potentially offshorable are ones that had previously been believed

to be immobile. Furthermore, they tend to carry attractive salaries, and are either filled by members of the middle class that had previously been immune to the effects of offshoring or are filled from among those who had been displaced from manufacturing jobs that had migrated earlier.

But these fears seem largely unfounded. An update to an often cited study by Forester Research predicts that for the U.S. as many as 3.4 million service sector jobs may move offshore by 2015.⁹ A simple scaling and adjusting for differences in industrial structure would suggest that for Canada this would be about 240,000 service sector jobs. While this may seem like a large figure, this would represent about 2% of U.S. employment in the service sector in that year (and a similar amount for Canada).

Data from the U.S. Bureau of Labour Statistics show that 3.9% of mass-layoffs in a given year are from work moved offshore (not just services, but manufacturing as well). These 33,200 job losses are extremely small compared to the total 7.4 million jobs that were lost in that same year for a wide variety of reasons and even less when compared to the 8 million that were created. This is similar to an estimate for the EU which puts the figure at 4.5%.¹⁰ It is also important to note, that while the absolute number of lay-offs due to offshoring may be small, those that do lose their job for this reason are, on average, unemployed for a longer time and when they do find work it is more likely to be for lower pay.

Although the media have often highlighted the challenge associated with the rise of global value chains, namely the movement of jobs abroad through offshoring, the benefits have largely been ignored. It is a too simplistic view of the world to believe that a purchase of an activity from abroad is a loss of a

⁸ For a definition of offshoring and related terms as they are used in this study please refer to Appendix Two.

⁹ As reported in Levine (2004)

¹⁰ U.S. figure is from the Bureau of Labour Statistics Mass Layoff Program which captures job separations affecting 50 or more employees. Data from the EU is from The European Restructuring Monitor as reported in "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia" Kirkegaard (2007)

job for Canada. Rather, it must be thought of as an exchange and like any form of trade both parties will benefit.

As a company grows overseas it also often expands its activities at home. Evidence from the U.S. shows that expanded overseas activity by a country's multinationals leads to more employment in the home country as well.¹¹ While employment at U.S. affiliates outside of the U.S. expanded by over 2 million between 1997 and 2004, employment at their U.S. parents increased by 1.5 million. International growth also allows the company to spread its R&D costs over greater volume of sales and thus invest more in R&D. It exposes the company to the best in the world forcing the company to be more innovative and transfers some of that knowledge back to the domestic economy. Canadian multinationals, for example, have been shown to be more productive than are purely domestic companies.¹² And, Canadian multinationals repatriate profits back to their parent in Canada. In 2006, Canadian direct investments abroad generated \$30.6 billion that was returned to Canada, a nearly three-fold increase from ten years ago.

It is also important that Canadian firms, both large and small, link into global value chains. The extent to which this is already occurring is discussed in the manufacturing and services sections of this report, however, the benefits are clear. By sourcing intermediate inputs or services abroad, Canadian operations can become more efficient and survive, if not expand, in an increasingly competitive global environment. Amiti and Wei (2006), for example, find that services offshoring for the U.S. manufacturing sector contributed to 11% of productivity gains while having almost no impact on employment levels. A cost benefit analysis by McKinsey Global Institute (2003) found that the host country gains \$1.12 to \$1.14 for every dollar of activity offshored.

Thus, it is important that companies located in Canada not only have access to foreign markets in which they can sell their goods and services, but also be able to import intermediate inputs and services.

The Driving Forces

Understanding what is driving the globalization of value chains will help us to understand why global value chains are taking hold at this particular time; why there is an increased fear now that production will move to low-wage countries even though there have always been significant differences in cost structures among countries, and; whether or not these trends will continue. Three forces appear to be driving the growth in global value chains: 1) Declining costs of transportation; 2) Improvements in information and communication technologies (ICTs); 3) Reduced barriers to international trade and investment and the adoption of market oriented economic policies. We will expand on each of these themes in turn.

Declining Costs of Transportation

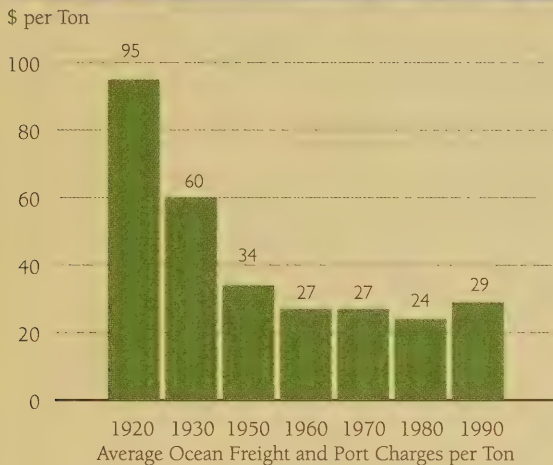
Declining costs of transportation allow goods or services to be transported greater distances without losing competitiveness relative to those produced locally. Some of the benefits of lower-cost production are lost in the cost of transporting intermediate products or final outputs to where they will be consumed. Transportation costs play an important role in agglomeration economies – why producers of intermediate inputs have a tendency to locate in close proximity to the user of those inputs. The automotive sector in Southern Ontario and the mid-Western/North-Eastern U.S. is a prime example. As transportation costs decline, all else being equal, there is less incentive to locate in close proximity to either suppliers or consumers and thus take advantage of the strengths of more distant locations.

For Canada, transportation and warehousing costs now account for 6.5% of the cost of inputs used to

11 For a review of this evidence see Mankiw and Swagel (2006)

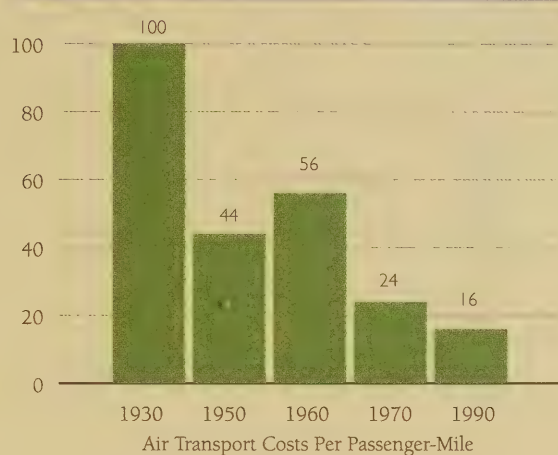
12 Baldwin and Gu (2005)

Sea Freight Costs



Source: IMF (1997)

Air Transport Cost



Source: IMF (1997) in Acocella (2005).

make the goods and services that are produced in Canada. This is down from 10.3% in 1963.¹³ For goods, the size and weight of the product relative to its price impacts on the cost of transporting it and thus how far away from the customer it makes economic sense to produce the good. Small and light weight products can travel greater distances for the same cost of transportation than bulkier and heavier products. The electronics industry, for example, is one of the most globalized industries, in part, for this reason. But also important is the cost of transportation in terms of time. It costs money to stockpile and store products. Many products are also perishable, such as food which can spoil, but also electronic goods which are quickly overtaken by technological advances or clothing that is subject to rapidly changing fashion trends.¹⁴

Reduced costs of transportation is also important for the movement of people for the delivery of services, the management of distant business units, the meeting of R&D collaborators and the monitoring of suppliers or scouting for investments. When it comes to

the movement of people, the over-all cost is important which includes the actual cost of the ticket, the time spent traveling, both in the air and on the ground, and the availability to travel when the need arises (the frequency of flights, for example).

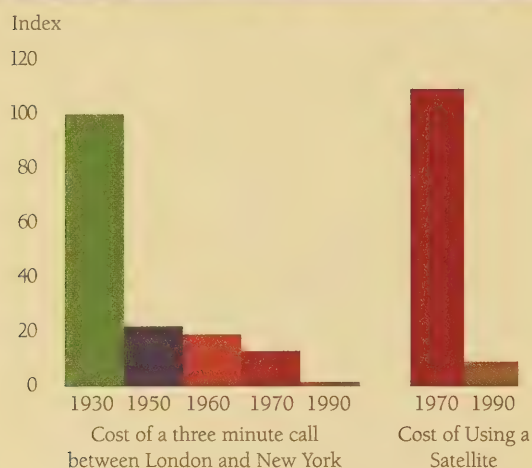
Containerization is the most often cited advancement in international transportation of goods, but the evidence that this has led to a sustained reduction in the real cost of transportation is mixed. Direct measures of the cost of ocean transport show a rapid decline up to the 1960s but little movement, possibly even a slight increase, since then. The fact remains, however, that containerization has become the dominant form of marine trade and there must be a reason for this. As recently as 1980 containerized shipping accounted for only 21% of all marine shipping, but by 2000, this had increased to 70%.¹⁵ The answer appears not to be direct cost savings, but savings in terms of time of both the journey itself and the loading-unloading process. It is estimated that the average trip time of the ocean leg of an international journey has decreased by about half

¹³ Author's calculations based on Canadian input-output tables at the S-level of aggregation and exclude taxes, subsidies and labour input from the value of total inputs.

¹⁴ For more on time as a trade barrier see Hummels (2001)

¹⁵ Rodrigue, J-P et al. (2006) *The Geography of Transport Systems*, Hofstra University, Department of Economics & Geography, <http://people.hofstra.edu/geotrans>.

Changes in Communications Costs



Source: IMF (1997) in Acocella (2005).

as a result of containerization and is thus this time savings that has contributed to the rising popularity of this mode of transport. The improvement of transit times alone is estimated to be the equivalent of reducing tariffs from 20% to 5.2%.¹⁶

Another significant improvement in international transportation has been in air transport. Air transport costs have declined considerably for both cargo as well as passenger travel, falling by about a third since the 1960s. Not captured by the declining costs but also important are more frequent flights and more direct flights. Although air transport is still significantly more expensive than marine transport, it is of course much quicker as well. Further demonstrating the importance of time as a trade cost is the rising use of air transport in trade. More than one-third of U.S. exports by value are now shipped by air and this figure jumps to more than half if exports to Canada and Mexico are excluded

(for which ground transport is particularly important).¹⁷ For Canada, 31% of exports to non-U.S. destinations are by air, roughly double the share only ten years ago.

In total, it is estimated that the advent of faster transportation (air shipping and faster ocean travel) is equivalent to reducing tariffs on manufactured goods from 32% to 9% between 1950 and 1998.¹⁸

Improvements in Information and Communication Technologies (ICTs)

Improvements to communications – lower costs, more reliable service, greater access of all forms of communications including voice, video and data – make it easier to control far-flung operations, make deals, access information and coordinate activities. In addition, improvements in ICTs make it possible to trade services that were once considered non-tradable such as computer programming, offering financial services or a radiologist reading an X-ray.

It has been calculated that the average cost of processing information fell from \$75 per million operations to less than one-one hundredth of a cent between 1960 and 1990. And, the cost of a three minute telephone call from New York to London fell from \$245 in 1930 to under \$50 in 1960 to \$3 in 1990 to about 35 cents in 1999 (all in 1990 prices).¹⁹

These figures only capture the tip of the iceberg in terms of the transformative effect that technological improvements have had on trade. For example, because of standardization of software formats, an engineer in Russia can collaborate on producing an engineering drawing with a colleague in Winnipeg, but there is no good statistics which can adequately capture this innovation.

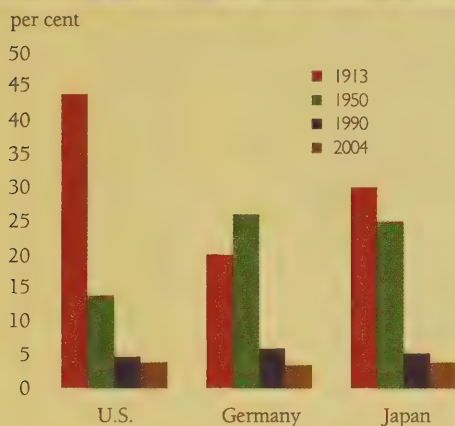
¹⁶ For a more detailed discussion on trends in international shipping rates see Hummels (1999)

¹⁷ Hummels (2001).

¹⁸ Ibid

¹⁹ UN "Human Development Report" 1999

Duties as a Percentage of the Value of Manufactured Goods



Source: UNCTAD (1994) and WTO (2004) in Acocella (2005).

Reduced Barriers to International Trade and Investment and the Adoption of Market Oriented Economic Policies

The GATT was set up by 23 countries in 1948 and had increased to 128 by the time it became the WTO in 1995 and has since grown to 150 members. There are now more than 300 bilateral and regional trade agreements in existence, up from only 120 in 1995. The number of bilateral investment treaties has increased even faster, from 385 in 1989 to 1,857 in 1999 and to more than 2,500 in 2006.²⁰ The average tariff rates among OECD countries have fallen from around 40% just after WWII to about 4% in 1993.²¹ But not all reductions in barriers to trade or movements of capital were done as part of joining the WTO or as a result of signing a bilateral free trade or investment agreement. Much, especially for many developing countries, was done unilaterally with the knowledge that such liberalizations would be good for their economies. By 1997 India had reduced its average tariff rate to 30%, from 82% in 1990, Brazil from 25% in 1991 to 12% and China from 43% in 1992 to 18%.²² And it has not only

been barriers to international trade and investment that have fallen but other pro-market reforms have been undertaken. For some it was the outright collapse of communism, others market reforms within a communist system and still others a shift from inward looking policies of import substitution to outward oriented growth policies.

Manufacturing

As of the end of 2006, the manufacturing sector employed just over 1.8 million Canadians, representing 12.8% of total Canadian employment. The manufacturing sector share of GDP was slightly higher at 15.9% reflecting higher productivity and wages in manufacturing than the national average. Salaries in the manufacturing sector averaged about \$45,000 compared to the average for all industries of about \$35,000. Manufacturing in Canada, as in most advanced countries, has been declining for a long time as a share of GDP and employment, although the value of manufacturing output has remained relatively stable. Some of the relative decline has been the result of outsourcing of services – services that were once considered part of manufacturing are now being done by separate companies and are thus classified as belonging to the services sector. Also, consumers in most advanced countries consume a greater share of services compared to manufacturing. The other main contributors have been productivity improvements in manufacturing that have allowed output to remain high while employing less people and finally the movement of manufacturing abroad.

Canada witnessed a short-lived rebound in the manufacturing share of the economy over the 1990s which peaked in 2000 at 19.0% as a result of the Canada-U.S. FTA and depreciating exchange rate.²³ More recently, the manufacturing sector in Canada

20 UNCTAD, World Investment Report 2006

21 "The Road to Cancun" OECD in Washington No. 45, July 2003.

22 United Nations, Human Development report 1999 "Globalization With A Human Face"

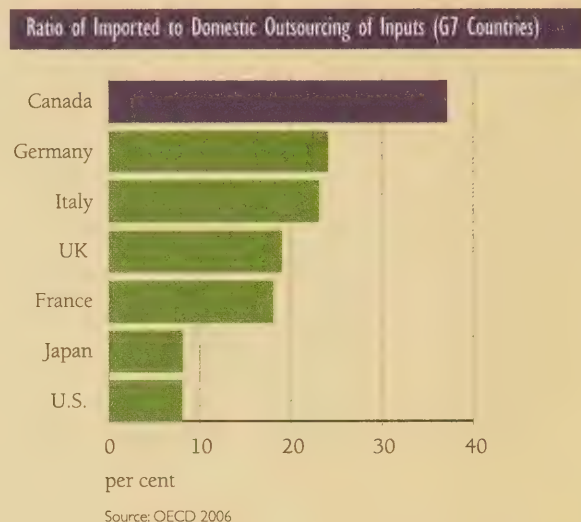
23 For more on this, see Curtis and Sydor (2005)

has had some difficult years. Canadian manufacturing employment has declined by 11.8% (244,000 jobs) since its peak in November 2000 although real output is down by much less; declining only 2.7% between 2000 and 2006. Over that same period, Canadian manufacturing exports fell by \$3.6 billion in nominal terms while imports rose by \$22.4 billion. Factors affecting this shift from exports to imports include a significant appreciation of the Canadian dollar (it rose from US\$0.64 in 2002 to US\$0.88 in 2006 – an increase of 38.5%) and restructuring in the automotive sector. Canadian exports of cars and parts were down \$13.4 billion, thus manufacturing exports excluding this sector would have been up by \$9.8 billion. But, as a result of the manufacturing boom over the 1990s, the current decline in manufacturing still gives Canada a higher share of manufacturing in GDP than many developed economies (and thus a lower share of services, but more on that later).

Although some of this decline may be due to manufacturing production moving offshore, it is likely a very small contributor. In 2003, the latest year for which data is available, the trade deficit in manufacturing amounted to only two-one thousandths of one per cent of Canadian manufacturing output. So even though the trade deficit more than doubled by 2006, it still remained extremely small compared to the total output of the industry. Moreover, a recent survey by Canadian Manufacturers and Exporters identified a lack of skilled workers as one of the most important issues facing manufacturers.²⁴ This would suggest that not only are the high-skilled manufacturing jobs not leaving Canada, but quite the opposite, there currently appears to be excess demand.

Are Canadian Manufacturers Sourcing Internationally?

One concern that has been raised is that Canadian companies are not taking advantage of the rise of



global value chains by sourcing internationally. It is argued that by sourcing some intermediate inputs internationally will allow Canadian manufacturers to become more competitive and expand other higher-valued activities in Canada.

In support of the view that Canadian companies are not sourcing from abroad, in 2002, the most recent year for which comparable data is available, there were about 44,500 establishments that exported goods abroad, but nearly 64,200 that imported goods – almost 50% more. But, many of these importers are retailers or wholesalers that would be importing final goods, only 16,700 were manufacturers that would be much more likely to be importing intermediate inputs. This compares to roughly 20,800 manufacturing exporters.

On the other hand, 37% of intermediate inputs used in Canada in 2003 were imported. That places Canada among the top third of OECD countries and the highest for a G7 country for the ratio of imported to domestic outsourcing of inputs.²⁵ This is supported by the findings of Baldwin and Gu (2007) which show that over the period of 1961

²⁴ 20/20 Magazine, May/June 2007.

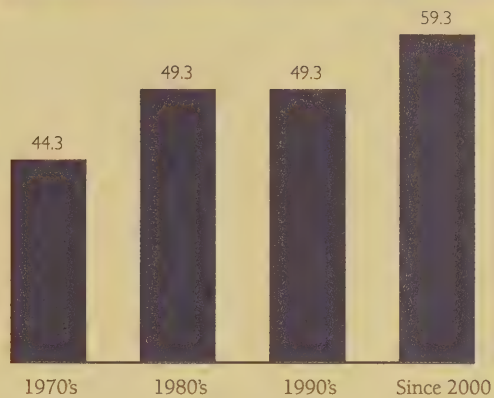
²⁵ OECD "Draft Synthesis Report on Global Value Chains" (2006)

Stage of Canadian Trade from the Importer's Perspective* (per cent)



* top 25 traded goods in 2005, excludes price effects
 Source: "Canada's Changing Role in Global Supply Chains",
 Conference Board of Canada, March 2007.

Average Share of Vertically integrated Trade with the U.S.



Source: "The Extent and Significance of Intra-Industry Trade in
 Canada-U.S. Merchandise Trade" Seventh Annual Report on
 Canada's State of Trade: Trade Update 2006.

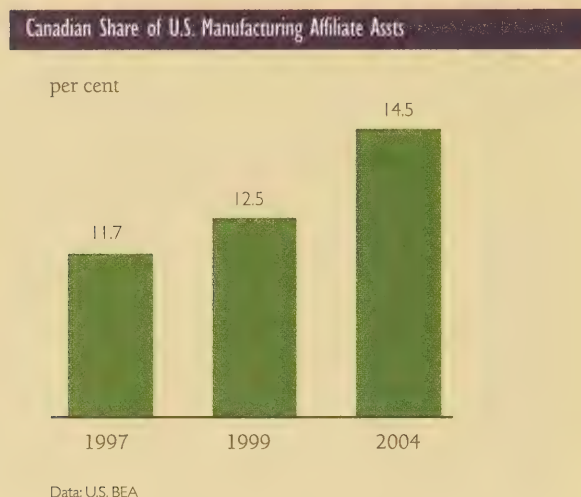
and 2003, the foreign component of material inputs in Canada almost doubled. One may conclude then, that while Canadian-based companies are taking advantage of international sourcing opportunities in order to remain competitive, smaller firms may not be participating as much as larger Canadian and foreign owned companies operating in Canada.

Where do Canadian Manufacturers Fit in Global Value Chains?

One way to answer this question is to look at what Canada is importing and exporting from the point of view of the other country. Not surprisingly, a high share of Canada's exports are in entry-level goods; unprocessed goods such as resources and resource-based goods. If entry level goods are excluded, Canada has a somewhat higher proportion of the remaining exports in finished products as opposed to intermediate goods. For imports, entry level goods account for a relatively small share of imports while finished goods account for only a slightly higher share of imports than intermediate goods. With about half of Canada's non-entry level trade (exports and imports) in finished products it is difficult to know whether this is high compared to

other countries and thus potentially signifying that Canada is, or is not, participating in global value chains. Also, the interpretation of this evidence is unclear as an increasing share of world trade is in differentiated products meaning that it is not unexpected that Canada might import car parts and then export cars, but also import cars of other brands. It is also difficult to tell from this information if Canada is specializing in the production of intermediate inputs or in the assembly of finished products.

A possibly more revealing measure of this same trend is to look at vertically integrated trade, trade that occurs within the same industry but is at different stages of production such as the importation of automotive parts and the exportation of completed vehicles. The proportion of Canada's trade with the U.S. that is of the vertically integrated type has been on the rise for the past two decades and now accounts for more than half of Canada's trade, meaning that Canada is either importing intermediate goods and then exporting something more finished or vice-versa. This provides strong support for Canada actively participating in global value



chains as well as the increasing importance of global value chains for the Canadian economy.²⁶

It has also been argued that the reliance of Canadian exports, especially manufacturing, on the U.S. market is overstated due to Canadian exporters selling to a U.S. multinational which in-turn exports to many more destinations. There is no data available on what share of Canadian exports to the U.S. are sales to U.S. multinationals which may then be shipped back to Canada or to overseas markets. However, we do know that 34% of Canada-U.S. trade is intra-firm – between parts of the same company operating on both sides of the border. Also, US\$58.9 billion worth of U.S. goods imports are from U.S. foreign affiliates operating in Canada selling to their parent company. Applying the same ratio of purchases by U.S. parents from their affiliates in Canada to their total purchases (i.e., including non-affiliated purchases) suggests that another US\$70 billion of U.S. goods imports from Canada are purchases by U.S. multinationals sourcing from unaffiliated companies in Canada – basically half of U.S. imports from Canada are either U.S. affiliates operating in Canada shipping goods back to their

parent company (accounts for 45.6%) or unaffiliated Canadian companies shipping goods to a U.S. multinational (54.4%).²⁷

Canada as an Internationally Competitive Location for Manufacturing

As will be argued throughout this report, the greatest impact of the rise of global value chains for Canada will be the challenge of attracting and retaining high valued activities in Canada. As functions become more internationally mobile, competition from others to attract them will increase and small differences in economic environment may become increasingly important.

For the manufacturing sector the story is mixed. As noted already, Canada continues to have a higher share of the economy in manufacturing than most other advanced countries but not as much as some, such as Germany. And while the Canadian manufacturing sector grew as a share of the economy of the 1990s based on the impact of the Canada-U.S. FTA, NAFTA and a declining dollar, the sector has been struggling in recent years.

Trade surpluses or deficits can provide an indication of where a country possesses a comparative advantage. Canada has generally maintained a small deficit in manufacturing over the 1990s and into 2000, posting surpluses only in 1995 and 1996. Since 2002, as the Canadian dollar began to appreciate, Canada's trade deficit in manufacturing has generally been increasing. In 2006 it reached a recent peak of \$27.8 billion or just under 9% of manufacturing exports. But this hides a lot of detail. Canada possesses sizable trade surpluses in a large number of industries within manufacturing, some related to the processing of resources but others in high-tech manufacturing.

Canada has traditionally been very successful in attracting manufacturing facilities from abroad.

²⁶ "The Extent and Significance of Intra-Industry Trade in Canada-U.S. Merchandise Trade", Box B, Seventh Annual Report on Canada's State of Trade, trade update 2007. Foreign Affairs and International Trade Canada

²⁷ These are very rough calculations and should be used with caution.

Roughly one-half of the sector, by assets or revenue, consists of foreign producers. Canada has also been attracting ever more investment from the U.S., our most important investor. Canada's share of the manufacturing capabilities of U.S. multinationals, as measured by assets, has increased from 11.7% in 1997 to 14.5% in 2004 which would suggest that Canada continues to be an attractive location for manufacturing investment.

Services

For many, the greatest concern about the rise of global value chains is the offshoring of services. While manufacturing has long been considered tradable, it was often claimed that any lost jobs in manufacturing would be more than made up for with better, cleaner and higher-paying service sector jobs. But where will the jobs come from now if those same jobs can be done from a low-cost country as well?

As noted in an earlier section of this study, estimates of the number of service sector jobs that are potentially offshorable vary widely but can be quite considerable. Another concern is that a sizable number of those occupations that are thought to be newly offshorable are considered to be well paying and moderately to high-skilled.

A central concern is the potential for emerging markets, with much lower wage rates, to compete for these jobs. One study puts the number of young professionals in developing countries at 33 million.²⁸ This is compared to about 15 million in high wage countries. If support staff, doctors and nurses of all tenure groups is included, this figure jumps to 392.8 million in low wage countries and 181.3 million in high wage countries.²⁹ But not all skilled workers are of the same quality. Another estimate suggests that only around 13% of these are of suitable quality to

work for a global MNE in their field of specialty.

Using a broader measure of those holding university degrees puts the number of potential skilled workers at 930 thousand in China and 750 thousand in India alone compared to 1.5 million in the EU, 1.3 million in the U.S. and 129 thousand in Canada.³⁰

To What Extent is Services Offshoring Occurring in Canada?

Canada currently has a sizable trade deficit in commercial services which, to some extent, can be viewed as offshoring of services. However, similar to manufacturing, as a share of total output of the sector this deficit is tiny, suggesting that offshoring of services to date has had only a minimal impact on Canadian jobs. In 2005, Canada exported \$35.1 billion in commercial services and imported \$37.9 billion for a trade deficit in commercial services of \$2.8 billion. Canada had small surpluses in computer and information services (\$1.6 billion) and management services (\$0.2 billion), the two categories of commercial services most closely associated with offshoring. And, 88% of Canada's commercial service imports were from rich countries – Canada had a sizable trade surplus of \$3.1 billion in 2004, the latest year for which data was available, with low-wage countries. Canada's commercial services trade with India, accounted for only one-fifth of one per cent of Canada's total commercial service imports. Moreover, Canada had a trade surplus of \$37 million with India, representing nearly half of imports in 2004. About all that can be said is that Canadian commercial service imports from India have grown fast in the past number of years; more than tripling since 1999 and growing by 73% between 2003 to 2004 alone. A recent study by Morissette and Johnson (2007) supports this view. They find that, with the exception of clerical employment, there is no evidence that occupations

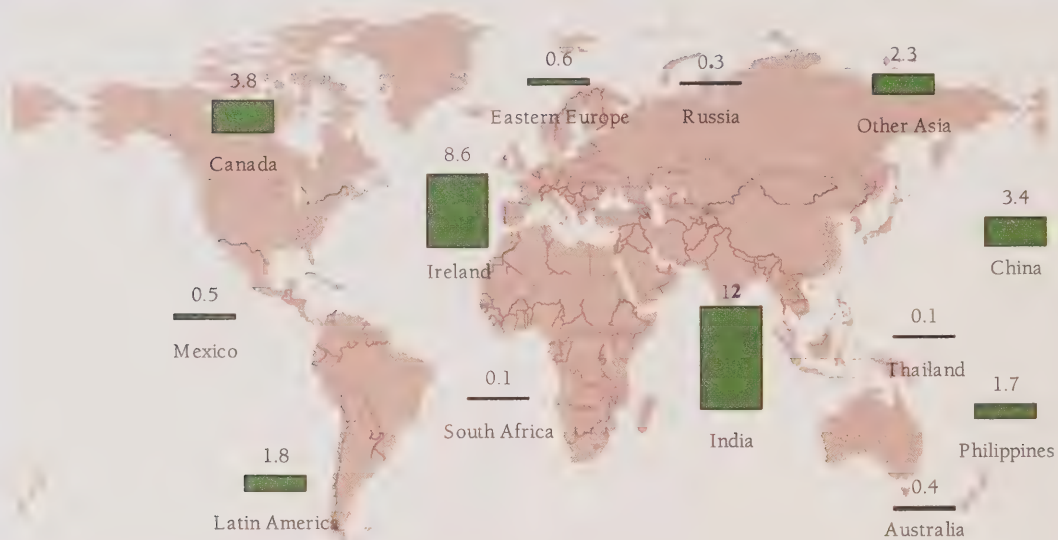
28 Young professionals include engineers, finance, accounting, analysts, life science research and professional generalists with a university education and up to seven years of experience.

29 Sample of 28 low-wage countries and 8 high-wage countries. "The Emerging Global Labour Market" McKinsey Global Institute, 2005.

30 U.S. National Science Foundation 2007.

THE RISE OF GLOBAL VALUE CHAINS

Offshored Services (BPO and IT) US\$ Billions, 2003



Source: McKinsey Global Institute "The Emerging Global Labour Market", June 2005.

that are most subject to offshoring witnessed weaker employment growth. "Between 2000 and 2006, employment in occupations potentially affected by service offshoring grew 1.8 per cent per year, on average. Employment in other occupations grew at the same rate".³¹ In the case of clerical employment, the authors conclude that these losses occurred too early and in industries that are unlikely to be subject to offshoring and are thus probably not related to the offshoring phenomenon.

Baldwin and Gu (2007) find that between 1961 and 2003, there has been a trend of increased outsourcing of services (replacing what was once done inside the firm toward arms-length purchases – outsourcing) by the manufacturing sector, but even more so for the service sector itself. Furthermore, an increasing share of these purchases were from outside of the country (offshoring). The share of imports in

service inputs almost tripled over the period. They also find that services offshoring is associated with a shift to higher value-added activities being performed in Canada but has not had a detrimental impact on service employment.

As with manufacturing, there is also a concern that Canadian companies are not taking full advantage of the opportunities raised by the ability to move some work to lower-cost locations. It has been found, for example, that a one percentage point increase in offshoring in the services sector leads to a 0.43 to 0.57 percentage point increase in labour productivity.³² Outsourcing, as expected has had a positive impact on the wages of non-production workers, on the wages of skilled workers and on employment of skilled labour.³³

³¹ Morissette and Johnson (2007).

³² Amity and Wei (2004b)

³³ Feenstra and Hanson (1999), Hijzen, Gorg and Hine (2003) and Egger and Egger (2001) respectively.

Canada as a Services Offshoring (inshoring) Destination

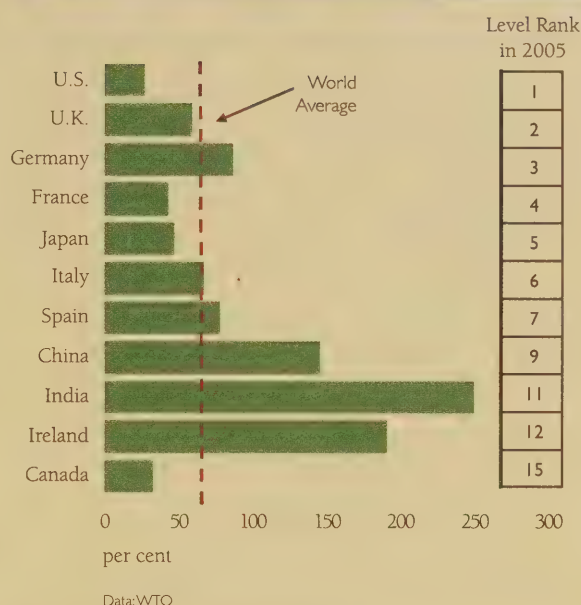
Canada, it has been claimed, is a net beneficiary of services offshoring. A study by McKinsey Global Institute (2005) ranked Canada third in the world behind India and Ireland in terms of locations for offshored services. But, most of this seems to be lower-end call-centres rather than high-skilled IT services. While Canada accounted for 11% of new call centres Canada only accounted for 2% of high value-added information technology centres.³⁴

Contrary to this, and again using trade balances as an indication of comparative advantage, Canada has sizable trade surpluses in many of the categories of commercial services that are most closely associated with services offshoring. For example, in 2005, Canada exported nearly 40% more computer and information services, and architectural, engineering and other technical services than were imported.

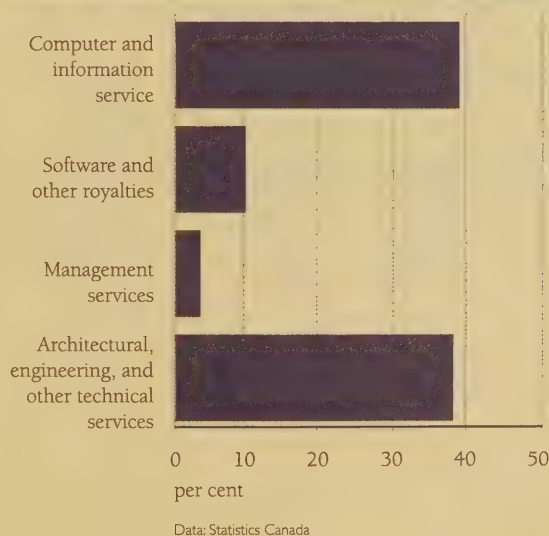
But, Canada seems to be lagging in terms of moving to a service based economy more generally. Services as a share of the total economy is among the lowest of the G7. And although Canada ranks 9th in the world in terms of merchandise exports, as of 2005, Canada ranked 15th in the world for service exports. This was well below many much smaller countries such as the Netherlands, Ireland, Belgium and Austria and represented the second worst growth rate among the top 15, meaning that Canada will fall even further behind if that trend continues. Canada also attracts less investment in skilled services relative to the size of the sector. While foreign controlled firms account for more than 50% of assets in the manufacturing sector, they account for only 15.5% in professional, scientific and technical services.

Summing up, offshoring of high wage services to low wage countries is not currently an issue for Canada and while this phenomenon is growing quickly it will remain small for some time to come.

Growth in Service Exports (2000-2005)



Trade Surplus as a Share of Exports (2005)



The bigger issue for Canada may be why Canada is not a more important global player in high-value and high-knowledge service industries and how

³⁴ Trefler (2006-01)

Canada can become a location of choice from which to supply these services to a global market.

Research and Development (R&D)

Research and Development (R&D) is one of the most sought-after activities. Innovation is the only method by which a country can achieve higher standards of living for its citizens over the long run. While it is possible, to put more people to work, have them work longer hours or give them more machinery to work with, that can only take a country so far. It is only through finding new methods of working, making improvements to machinery and human knowledge and by making breakthroughs in everything from home electronics, to life-saving drugs and environmental technologies that a society can continuously improve its living standards.

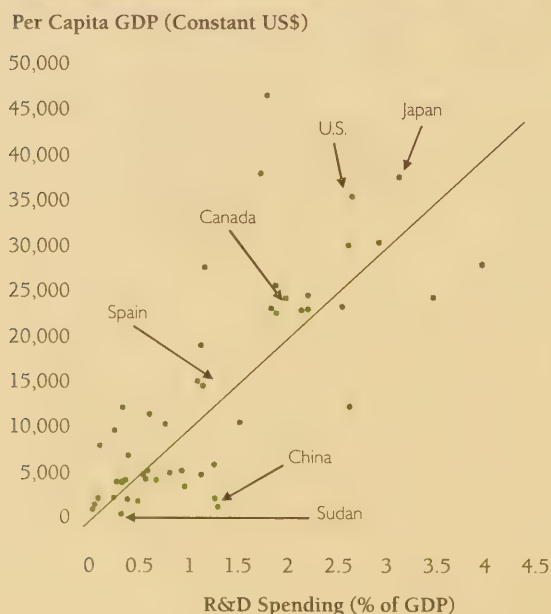
Furthermore, jobs in R&D are seen as being relatively well paid, employing highly skilled people and having spill-overs to the surrounding community encouraging even more R&D to take place. Ottawa, for example, not only benefits from the government research facilities and large companies that have chosen to locate their R&D there, but

also all of the small, and not-so-small, companies that have been fostered by that initial investment. According to Research Infosource, 27 of the Top 100 corporate R&D spenders in Canada are based in Ottawa and 27 per cent of the total R&D expenditures from those top 100 companies is spent in Ottawa. Also, by undertaking R&D and creating new products or services, a company has greater pricing power allowing them to return profits to the local economy rather than simply competing on price. This issue will become increasingly important as ever more activities are commoditized.

All countries are recognizing the importance of conducting R&D for maintaining and growing their standards of living. It is therefore not surprising that countries are increasingly in competition to attract R&D activities. And like many activities, emerging markets are increasingly participating as well.

But just as other stages of the value chain are becoming increasingly footloose, so to are R&D activities. While once these functions would be located in close proximity to the corporate headquarters due to the complex and tactile nature of R&D and the need for researchers to have face-to-face contact, this is becoming less necessary. This has happened for a variety of reasons, some of which are the same factors that are affecting other functions, such as technological improvements that make it easier to communicate over distances and at lower costs. The Internet after all was first adopted by researchers to communicate and coordinate their work. Standardized software allows an engineer to read and modify a file produced by a colleague on the other side of the planet, potentially allowing for 24 hour R&D. Even seemingly unrelated advances, such as more liberalized air travel resulting in more direct flights and at lower costs, again facilitate communication and control. But also as firms face greater competition they must look at methods for improving efficiency and value in all of their functions, including R&D, driving them to consider

R&D Spending and Standards of Living



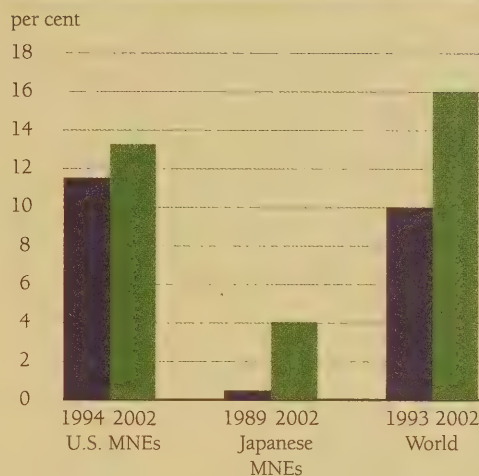
moving these functions to access specialized skills, lower costs or for other reasons.

German multinational enterprises, for example, established more R&D units outside of Germany in the 1990s than in the preceding 50 years combined.³⁵ Multinationals are spending more on R&D in both their home country and abroad, but spending outside of their home country has been increasing twice as fast as spending at home. On average, 16% of all R&D spending by multinational enterprises was spent outside their home country in 2002; this is up from only 10% in 1993. Spending on R&D outside of the U.S. by U.S. multinationals increased from 11.5% in 1994 to 13.3% in 2002. While this change, only 1.8 percentage points, may seem small, it is equivalent to US\$2.9 billion or roughly one-third of total Canadian business sector spending on R&D in that year.

Canada's over-all R&D performance is poor. R&D as a share of GDP in Canada has risen from 1.7% in 1995 to 2.0% in 2006, but still below the OECD average of 2.3%. And, much of this increase has been a result of increased government spending on R&D. In particular, higher-education's share of R&D spending in Canada rose by 10 percentage points to 37% of R&D spending in Canada while the federal government and business sector shares both declined. Taking only business sector spending (removing government as well as quasi government such as health care and universities) Canada's spending as a share of GDP is only 1.0% of GDP, roughly two-thirds of the OECD average and well below top performers such as Finland and Japan (each at 2.4%).

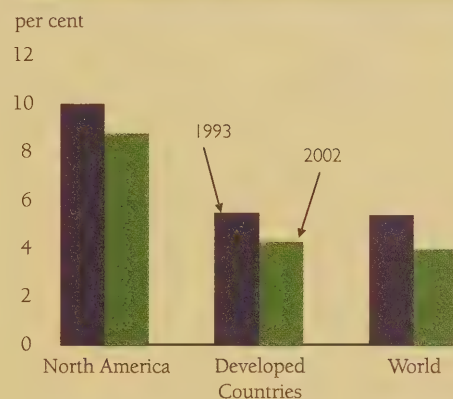
Canadian exports of R&D services grew by 316% between 1990 and 2005 and account for 8% of Canada's commercial service exports. Payments for royalties and license fees exploded by over 3300% since 1990 and accounted for 12% of commercial service exports in 2005. However, while Canada

Foreign Spending on R&D as a Share of Total by MNEs



Source: Foreign Affairs and International Trade Canada calculations based on data from UNCTAD, World Investment Report 2005.

Canada's Share of R&D Expenditures by MNEs Outside of their Home Country

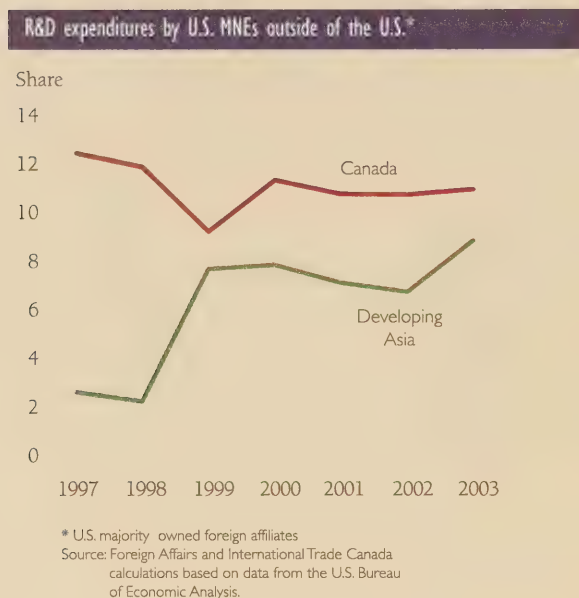


Source: Foreign Affairs and International Trade Canada calculations based on data from UNCTAD, World Investment Report 2005.

maintains a sizable trade surplus in R&D services, the reverse is true for royalties and license fees.

Interestingly though, while two-thirds of Canada's R&D exports were with affiliated companies since 2000, the reverse was true over the 1990s. Thus, while it has been multinational companies undertaking much of the R&D for export more recently, this has not always been the case. Although, it is difficult

35 UNCTAD, World Investment Report 2005.



to confirm, it may be that smaller Canadian companies have lost some of their attractiveness for internationally contracted R&D activities in recent years.

Foreign affiliates (foreign-owned firms operating in Canada) account for more than one-third of business sector R&D spending in Canada (roughly their share of the Canadian economy) and another 5% is performed by Canadian firms but funded from foreign sources. This means that nearly 40 cents out of every dollar of business sector R&D spending in Canada has some involvement of a foreign source. This is not surprising as the 700 largest R&D spenders accounted for 69% of the world's business spending on R&D and only a small number of these are Canadian. Siemens alone, for example, spends more on R&D than either Brazil or Russia.³⁶

But on direct measures of Canada's attractiveness as a location for foreign multinationals to locate their R&D activities, Canada is not performing well. Canada's share of North American (Canada and the U.S. only), all developed countries and even

the world have all fallen. This means that Canada is not losing share only because there are new competitors on the scene, such as China, or India, but also against developed countries, which includes the EU and Japan, and probably most importantly the U.S. – our primary competitor in North America. U.S.-based multinationals are particularly important for Canada, yet here too Canada's performance has not been strong. Canada's share has declined modestly from 12.5% in 1997 to 11.0% in 2003. But just this 1.5 percentage point decline is roughly the same value as all of the R&D spending by U.S. multinationals in Australia.

The importance of new competitors is extremely evident. The developing economies of Asia accounted for less than three per cent of R&D spending by U.S. multinationals outside of the U.S. as recently as 1998 but accelerated sharply thereafter and as of 2003 stood at nearly 9% – a more than three-fold increase in only five years. In the section relating to manufacturing, we discussed the total number of low-skilled labourers that China alone could potentially add to the global economy. But potentially more important for Canada in attracting and retaining high-valued activities such as R&D is the number of skilled people. While estimates of the number of science and engineering graduates in these emerging economies vary widely we will pick one; the U.S. National Science Foundation 2006 report which gives the number persons holding first degrees in science and engineering as of 2002, or the most recent year available, lists 534 thousand for China, 176 for India, 60 thousand for Canada and 416 thousand for the U.S.³⁷ In addition to the wide range of estimates of the number of science and engineering graduates, the quality of their education is also questionable. McKinsey came to the conclusion that only 10% of Chinese engineers and 25% of Indian engineers were of sufficient

³⁶ Ibid

³⁷ U.S. National Science Foundation 2006 appendix table 2-37.

quality to be employed by a multinational.³⁸ Even so, this would suggest that emerging markets will be increasingly capable competitors for highly sought-after internationally mobile R&D activities.

Headquarters

Corporate headquarters often contain many of the highest paying positions in a company such as management, finance, legal, accounting, human resources and so on. These are often called 'headquarter functions', but as with other stages of the value chain, their links to a specific location or to other functions are weakening. They too are becoming increasingly mobile. Indeed, much of the fear surrounding offshore outsourcing is the potential loss of these high-paying and high-skilled activities to low-wage locations. And, even more so than R&D, corporate headquarters (HQs) can have an impact on the local and in some cases even the national economy well beyond the impact of their direct employment – banks are worried about losing their customers, stock exchanges their listings and auditors and lawyers their clients. Furthermore, the headquarter embodies the decision making power of the firm, provides the top management positions for all members of the firm to aspire to, is often associated with local philanthropy, and can act as a national champion. It is for these reasons that corporate headquarters, and their associated functions, are among the most sought-after activities. This may be best illustrated by some high-profile headquarter movements in recent years. In 2001 Boeing relocated its headquarters from Seattle to Chicago and is expected to employ about 500 people. One of the reasons cited for the move was the generous incentives offered by the State of Illinois and the City of Chicago estimated at about US\$62 million in tax breaks, grants and

other benefits. That puts a value of about US\$124 thousand per employee.

Canadians in particular have been worried about the state of their head offices. In the late 1990s and into the early part of this decade, there was a concern that the low value of the Canadian dollar was contributing to an acceleration of takeovers of Canadian companies by foreign raiders at 'fire-sale prices' and resulting in a 'hollowing out' of corporate Canada. More recently, this fear has been renewed with the large number of foreign acquisitions of Canadian companies that have taken place in recent years even as the dollar has appreciated. Some of Canada's most recognizable corporate names have been acquired by foreigners including; Hudson's Bay Co., Falconbridge, Inco, Dofasco, Algoma Steel and Four Seasons Hotels. Royal Bank CEO Gordon Nixon noted that "Over the past year, 116 Canadian public companies were acquired by foreign interests, more than any other major country including much bigger economies such as the United States, the United Kingdom, France and all of the Nordic countries combined".³⁹

This raises two questions:

- 1) What has happened to the number of head offices in Canada?
- 2) Does it matter if these head offices are foreign owned?

On the first account, the total number of head offices in Canada has actually increased, rising to 4,161 in 2005 from 4,061 in 1999 while head office employment increased by even more, rising by 17 thousand to reach 175 thousand in 2005.⁴⁰ As for the second question; foreign controlled firms accounted for all of the gains in the number of headquarters in Canada over this period and for 6 out of 10 net new headquarter jobs. It was also

38 McKinsey Global Institute "The Emerging Global Labour Market: Part 2- the Supply of Offshore Talent in Services" June 2005.

39 Reported in the Toronto Star "Target Canada" April 21, 2007.

40 Statistics Canada Daily Thursday July 12, 2006. "Head Office Employment in Canada"

found that “As a result of foreign takeovers, more new head offices were created than lost and employment in head offices was as high after the takeovers had occurred than before.”⁴¹ Although this evidence does not cover the most recent wave of M&A activity, over a significant period that was characterized by fears of ‘hollowing out’ the number of head offices and head office jobs not only did not decrease but actually increased and foreign acquisitions may have even improved the situation.

Looking at another source, the annual list published by Fortune Magazine of 500 largest companies in the world, the number of Canadian companies listed nearly tripled from 5 in 1995 to 14 in 2006.⁴² At fourteen, Canadian companies account for 2.8% of the listings – a slightly higher share of Canada in global GDP (2.5%). UNCTAD produces an annual list of the world’s largest transnational companies which also takes into account, not only the size of the company, but the proportion of revenues and assets that are located outside of the home country. In the 2005 ranking, the most recent available, there were three Canadian companies listed – again, a slightly higher share than Canada had in global GDP suggesting that Canada is doing about as well as one might expect.

Although Canada seems to be performing reasonably well, we must recognize that this can change quickly as head offices, like other functions, are increasingly mobile. Beckstead and Brown (2006) found that over the six-year period between 1999 and 2005, more than one-third of Canadian head offices disappeared (closed down or left Canada). The only reason that there was a net increase in head offices over this period as previously noted was that even more companies began operations

or moved into Canada. There was a roughly similar amount of turnover in head office employment.⁴³ Data for the U.S. confirms this finding. Roughly 5% of head offices relocate in a given year (which would imply roughly one-third over six years as in the Canadian case).⁴⁴

Although Canada’s performance in attracting, retaining and growing headquarters can generally be characterised as good, some countries are doing better. Using the Global 500 list as the basis and scaled by GDP to take into account the size of the economy, some countries are performing much better. The global leader is Switzerland, with an economy about one third the size of Canada, has 12 of the world’s 500 largest companies. The Netherlands, France, the U.K. and South Korea all perform significantly better than does Canada.

Also, Canadian companies are not generally global companies. Although there were 14 Canadian companies among the world’s 500 largest, they largely ranked toward the bottom of the list. Thus, if one were to sum up the revenues of the global 500, the share of Canadian companies would constitute far less than Canada’s share of GDP. Also, as Moore and Rugmen (2003) point out, Canadian companies tend to be regional players rather than global with most of their revenues coming from within North America. Only a small number of the Canadian companies listed make a significant portion of their revenues from outside of North America.⁴⁵ It is well known that the U.S. accounts for a large share of Canadian exports; 75.9% in 2006. But this does not take into account the operations of Canadian foreign affiliates abroad which are much more geographically diversified than are exports.⁴⁶ But here too, Canadian companies do not have the global

41 Beckstead and Brown (2006)

42 Fortune Magazine, annual global list of the world’s 500 largest companies.

43 “Head Office Employment in Canada, 1999 to 2005” Beckstead and Brown.

44 Strauss-Kahn and Vives (2005)

45 Karl Moore and Alan Rugman, Policy Options 2003.

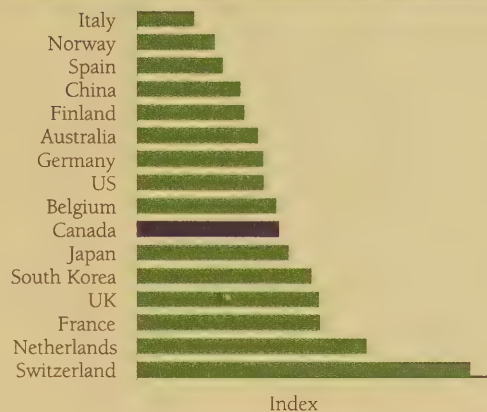
46 See box of “Foreign Affiliate Trade Statistics (FTAS)”

presence of the multinationals of other countries. U.S. multinational enterprises (MNEs) have 21 times the value of sales outside of North America compared to Canadian MNEs and 18 times the number of employees. With U.S. GDP roughly 11 times that of Canada, this suggests that U.S. firms have about twice the international presence of Canadian firms even scaled by the size of the economy. But this may be changing. In the 1980s, 69.3% of Canadian outward FDI flows went to the U.S., in the 1990 and thus far in this decade, the share has been 48.9%.

Ontario's Institute for Competitiveness and Prosperity identified 72 Canadian-based global leaders; companies that claimed top-five status in a market niche. This was more than double the 33 they were able to identify in 1985 confirming the good performance that we noted earlier. It again must be emphasized that if this good performance is to continue Canada needs to have an environment that is conducive to attracting and retaining existing multinationals (both Canadian and foreign) as well as to grow new Canadian companies. The same study noted that only 16 of the 72 companies making the current list were also on the list in 1985.⁴⁷ Thus the turnover is considerable and picking winners is difficult. Similar research for the U.S. arrives at generally the same conclusions; there is a high degree of turnover in corporate headquarters of which smaller firms growing to become the corporate champions of tomorrow constitutes an important part.⁴⁸

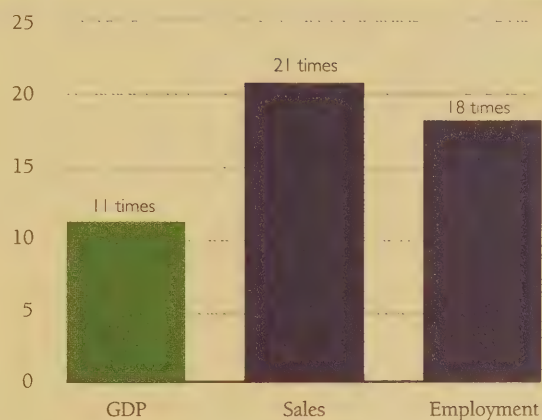
With the growth of China, India and others, Canada will account for an ever-smaller slice of the global economy. At the same time, companies will have a larger pie in which to do business and the average size of global players will likely increase. But the rise of global value chains may benefit Canada if we can attract the headquarters of these growing companies. Improvements to communications and

Number of Companies on Fortune Global 500 Scaled by Size of Economy



Data: Fortune Magazine and World Development Indicators.

Operations of Canadian and U.S. MNEs Outside of North America*



Data: Statistics Canada FATS and U.S. BEA operations of majority owned non-bank foreign affiliates, 2004

transportation will lessen the need for companies to cluster their location. Thus it may be less likely that a few cities like New York, London, and Shanghai will host all of the world major companies and smaller locations in Canada can compete if they are able to offer an attractive location. The growth of other countries not only does not hurt Canada but is beneficial. The challenge for Canada is thus

47 Institute for Competitiveness and Prosperity 2007 Annual Report

48 "Location trends of large company headquarters during the 1990s" Klier and Testa.

not to maintain a certain number of corporate head offices but for Canadian multinationals to grow to world class levels.

Conclusions and Implications

The rise of global value chains means that activities can increasingly be located anywhere in the world based on where it is most efficient to undertake that activity. As well, technological advances are allowing for a greater number of activities to become internationally mobile including many high-skilled service jobs that were once considered non-tradable. And all of this is occurring within an environment where international competition for the highest valued of these activities is increasing. Not only are emerging competitors such as China and India quickly moving up the value chain, but traditional competitors are not standing still either.

Fear of lost jobs due to offshoring has dominated much of the debate to date, but as we have shown, this concern is largely misplaced. Not only have the headline figures for the number of jobs that are potentially offshorable greatly overstated the impact thus far, but they fail to capture the potential benefits. The real challenge presented by the rise of global value chains is to make Canada the location of choice for those high-value activities that are essential for maintaining an improving the standard of living of Canadians. In this respect, small differences in economic environments between jurisdictions will play an increasingly important role on

what activities are done in each country, province or city. Therefore crafting those environments has gained a renewed importance.

As Blinder (2006) points out “Just as the first industrial revolution did not banish agriculture from rich countries, and the second industrial revolution has not banished manufacturing, so the third industrial revolution will not drive all impersonal services offshore”. It is also useful to note that the first two industrial revolutions required adjustments but also produced immeasurable benefits and so too will the third. But, also based on experience from the past, those who are better prepared and can adapt the quickest will also be those that benefit the most.

Appendix One: Defining 'Global Value Chains'

In some respects, the term 'global value chains' can be thought of as a noun - a state of the world in which different stages of the value chain are scattered across the globe and inter-connected through complex production networks. This is in contrast to 'traditional trade' which is often thought of as a good being produced in one location to be sold to another. Or, multinationals operating global networks of branch plants which largely produce and sell in the same market.

In the same vein, 'offshoring' and 'outsourcing' can be thought of as verbs - as they imply the movement of activities from one location to another. But, this is only one method by which global value chains can be formed. A growing firm, for example, could simply create a new function in a location outside of its home country providing service to the rest of the organization, but without having moved any work. It is also important to note that it is not a zero-sum process; that one location's gain does not necessarily come at another's loss. As that growing firm begins production at one location, evidence suggests that it is also very likely to expand production at other locations as well. This helps to reconcile why measures of offshoring show so few job losses at the same time that companies are expanding employment abroad.

Appendix Two: Glossary of Terms

An entire lexicon of new terminology has been created around the global value chain phenomena. Below are descriptions of how these terms have been used in this report and a framework for how all of these concepts potentially link to global value chains.

Outsourcing – movement of activity outside of the firm. Often associated with services. An example would be of a firm that used to maintain its own janitorial staff now contracts out those duties to an external firm.

Offshoring – movement of activities outside of national boundaries. Can be within or outside the firm. Often associated with the relocation of an activity – total or partial closure of facilities or stopping a particular type of activity at a domestic location only to be replaced with a foreign location. For example a firm closes its domestic call centre and opens one in a foreign jurisdiction.

Offshore Outsourcing – Movement of activities outside of the firm and across national boundaries. Often associated with services. A combination of the above two phenomena. An example would be closing a domestic call centre and contracting those services to be performed by another company at a foreign location.

Inshoring – The receiving of offshored activity. Can be within or outside of the firm. For example, a call centre is closed at a foreign location and that activity is moved to a domestic location.

Nearshoring. Offshoring (outward) or Inshoring (inward) but to/from a location that is in close geographic proximity.

Activity or Function – is used to describe the stage of the value chain that is moving. Each stage of the value chain is an activity or function.

Global Supply Chains – All of the inputs required to produce a product. Often associated with a specific company and generally refers only to goods production. For example, a global supply chain would consist of all of a firm's sources for products (in the case of a seller of those products, such as a retail firm) or intermediate inputs (in the case of a producer).

Integrative Trade – The observation of growing trade in intermediate inputs and/or intra-industry trade and may be the outcome of the formation of global value chains. Often refers only to goods.

References:

- Amiti, Mary and Wei, Shang-Jin (2005) "Service Offshoring, productivity, and Employment: Evidence from the United States" IMF Working Paper WP/05/238.
- Baldwin, John R., Beckstead, Desmond and Brown, Mark (2003) "Hollowing-out, trimming-down or scaling-up? An analysis of head offices in Canada, 1999-2002" Statistics Canada Research Paper No. 019.
- Baldwin, John R. and Gu, Wulong (2007) "Outsourcing and Offshoring in Canada: Trends, Causes and Economic impact" Statistics Canada, unpublished.
- Baldwin, John R. and Gu, Wulong (2005) "Global Links: Multinationals, Foreign Ownership and Productivity Growth in Canadian Manufacturing", Statistics Canada Research Paper Catalogue Number: 11-622-MIE — No. 009.
- Bardhan, Ashok D. and Kroll, Cynthia (2003) "The New Wave of Outsourcing" Fisher Centre for Real Estate & Urban Economics, Paper 1103, University of California, Berkeley
- Beckstead, Desmond and Brown, W. Mark (2006) "Head Office Employment in Canada, 1999 to 2005" Statistics Canada Analytical Paper no. 014.
- Blinder, Alan S. (2006) "Offshoring: The Next Industrial Revolution?" Foreign Affairs, March 1, 2006.
- Curtis, John M. and Sydor, Aaron "L'ALENA et le changement structural dans l'économie canadienne » L'ALENA : Le libre-échange par défaut sous la direction de Dorval Brubelle et Christian Deblock.
- Hummels, David (1999) "Have International Transportation Costs Declined?" Unpublished, available from: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1158
- Hummels, David (2001) "Time as a trade barrier" Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics Purdue University GTAP Working Papers # 1152.
- Kirkegaard, Jacob Funk (2007) "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia" Peterson Institute for International Economics. Working Paper 07-02.
- Klier, Thomas and Testa, William (2002) "Location trends of large company headquarters during the 1990s" Economic perspectives.
- Kirkegaard, Jacob Funk (2007) "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia" Peterson Institute for International Economics.
- Levine, Linda (2004) "Offshoring (a.k.a. Offshore Outsourcing) and Job Insecurity Among U.S. Workers" Congressional Research Service Report for Congress.
- Mankiw, N. Gregory and Swagel, Phillip (2006) "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing" NBER Working Paper 12398.
- McKinsey Global Institute (2005) "The Emerging Global Labor Market"
- Morissette, René and Johnson, Anick (2007) "Offshoring and Employment in Canada: Some Basic Facts" Statistics Canada Research Paper No. 300.
- Olsen, Karten Bjerring (2006) "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review" STI Working Paper, OECD.
- Strauss-Hahn, Vanessa and Vives, Xavier (2005) "Why and where do headquarters move?" CEPR discussion paper no 5070.
- Van Welsum, D. and Vickery, G. (2005) "The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empirical Investigation" OECD DSTI/ICCP/IE(2005)8/Final

Chaîne d'approvisionnement mondiale – Ensemble des intrants requis pour fabriquer un produit. Souvent associée à une entreprise donnée et ayant trait généralement à la production de biens. À titre d'exemple, une chaîne d'approvisionnement mondiale serait constituée de toutes les sources d'approvisionnement en produits d'une entreprise (dans le cas d'un vendeur de produits, comme un commerce de détail) ou d'intrants intermédiaires (dans le cas d'un producteur).

Commerce intégrateur – L'observation d'un commerce croissant d'intrants intermédiaires et/ou de flux intra-industrie pouvant découler de la formation de chaînes de valeur mondiales. Souvent associé uniquement aux biens.

Bibliographie

- Amiti, Mary, et Shang-jin Wei (2005). « Service Offshoring, Productivity, and Employment: Evidence from the United States », *IMF Working Paper*, n° WP/05/238.
- Baldwin, John R., Desmond, et Mark Brown (2003). « Exode, rationalisation ou concentration? Analyse des sièges sociaux au Canada, 1999 à 2002 », *Statistique Canada, Document de recherche*, n° 019.
- Baldwin, John R., et Wilong Gu (2007). « Outsourcing and Offshoring in Canada: Trends, Causes and Economic Impact », *Statistique Canada*, non publié.
- Baldwin, John R., et Wilong Gu (2005). « Liaissons globales : multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication », *Statistique Canada, Document de recherche*, n° 009, n° 11-622-MIF au catalogue.
- Bardhan, Ashok D., et Cynthia Kroll (2003). *The New Wave of Outsourcing*, Fisher Centre for Real Estate and Urban Economics, Université de la Californie à Berkeley, document n° 1103.
- Beckstead, Desmond, et W. Mark Brown (2006). « Emploi dans les sièges sociaux au Canada, 1999-2005 », *Statistique Canada, Etudes analytiques*, n° 014.
- Blinder, Alan S. (2006). « Offshoring: The Next Industrial Revolution? », *Foreign Affairs*, 1^{er} mars 2006.
- Curtis, John M., et Aaron Sydor. « LALENA et le changement structurel dans l'économie canadienne », paru dans *LALENA : Le libre-échange par défaut*, publié sous la direction de Dorval Brubelle et Christian Deblock.
- Hummels, David (1999). « Have International Transportation Costs Declined? », document non publié, disponible sur le site https://www.giap.agedecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1158.
- Hummels, David (2001). « Time as a Trade Barrier », Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University, *GTA Paper Working Paper*, n° 1152.
- Kirkgaard, Jacob Funk (2007). « Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia », Peterson Institute for International Economics, *Working Paper*, n° 07-02.
- Klier, Thomas, et William Testa (2002). « Location Trends of Large Company Headquarters During the 1990s », *Economic Perspectives*, Levine, Linda (2004). *Offshoring (a.k.a. Offshore Outsourcing) and Job Insecurity Among U.S. Workers*, Congressional Research Service, Report for Congress.
- Manikw, N. Gregory, et Phillip Swagel (2006). « The Politics and Economics of Offshore Outsourcing », *NBER Working Paper*, n° 12398.
- McKinsey Global Institute (2005). *The Emerging Global Labour Market*.
- Morissette, René, et Anick Johnson (2007). « Offshoring and Employment in Canada: Some Basic Facts », *Statistique Canada, Research Paper*, n° 300.
- Olsen, Karen Bjerting (2006). « Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review », *STI Working Paper*, OCDE.
- Strauss-Hahn, Vanessa, et Xavier Vives (2005). « Why and Where Do Headquarters Move? », *CEPR Discussion Paper*, n° 5070.
- Van Welsun, D., et G. Vickery (2005). *The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empirical Investigation*, OCDE, DSTI/ICCP/E(2005)8/Final.

Appendice Un : Définition de « chaîne de valeur mondiale »

À certains égards, l'expression « chaîne de valeur mondiale » peut être considérée comme un substantif – un état du monde dans lequel différentes étapes de la chaîne de valeur sont dispersées un peu partout sur la planète et reliées dans des réseaux de production complexes. Cet état contraste avec le « commerce classique », souvent considéré comme étant la production d'un bien à un endroit en vue de le vendre dans un autre. Ou encore, des multinationales exploitant des réseaux mondiaux de succursales qui produisent et vendent essentiellement sur le même marché.

Dans la même veine, on peut envisager le phénomène en employant la forme verbale – « délocaliser » et « impartir » signifiant le mouvement d'activités d'un endroit vers un autre. Mais ce n'est qu'une des façons dont les chaînes de valeur mondiales peuvent se former. À titre d'exemple, une entreprise en expansion peut simplement créer une nouvelle fonction à un endroit éloigné de son pays d'origine pour fournir des services au reste de l'organisation, mais sans déplacer ment d'activité. Il importe aussi de signaler qu'il ne s'agit pas d'un processus à somme nulle : le gain fait à un endroit n'enlève pas forcément quelque chose à l'autre. Les données montrent qu'à mesure qu'une entreprise en expansion commence à produire à un endroit, il y a une probabilité élevée qu'elle étende sa production à d'autres endroits. Cela aide à comprendre pourquoi les mesures de la délocalisation font ressortir si peu de pertes d'emploi alors que les entreprises accroissent leur main-d'œuvre à l'étranger.

Appendice Deux : Glossaire des termes

Une terminologie entièrement nouvelle s'est créée autour du phénomène des chaînes de valeur mondiales. Dans ce qui suit, nous décrivons comment ces termes ont été utilisés dans le présent rapport, en présentant un cadre permettant de comprendre comment ces notions peuvent être liées aux chaînes de valeur mondiales.

Impartition – Le déplacement d'une activité hors de l'entreprise. Ce phénomène est souvent associé aux services. Un exemple serait le cas d'une entreprise qui avait son propre personnel de nettoyage et d'entretien et qui a confié en sous-traitance ces tâches à une entreprise de l'extérieur.

Délocalisation – Déplacement d'activités hors des frontières nationales. Cela peut se produire au sein ou à l'extérieur de l'entreprise. Ce phénomène est souvent associé au déménagement d'une activité – la fermeture complète ou partielle d'installations ou l'arrêt d'un type particulier d'activités dans un établissement au pays, lesquelles seront remplacées par des installations situées dans un pays étranger. À titre d'exemple, une entreprise ferme son centre d'appel au pays et en ouvre un dans un pays étranger.

Impartition à l'étranger – Mouvement d'activités hors de l'entreprise et des frontières nationales. Ce phénomène est souvent associé aux services. Il représente une combinaison des deux premiers phénomènes. Un exemple serait la fermeture d'un centre d'appel au pays en vue de confier ces services en sous-traitance à une autre entreprise établie à l'étranger.

Délocalisation de l'étranger – Le fait d'accueillir des activités délocalisées de l'étranger. Cela peut se produire au sein ou à l'extérieur de l'entreprise. Ainsi, un centre d'appel peut être fermé à l'étranger et cette activité démenagée quelque part au pays.

Délocalisation à proximité – Délocalisation (sortie) ou impartition de l'étranger (entrée), mais à destination ou en provenance d'un endroit situé à proximité.

Activité ou fonction – Terme employé pour décrire l'étape de la chaîne de valeur qui est déplacée. Chaque étape de la chaîne de valeur correspond à une activité ou à une fonction.

donc un roulement considérable et il est difficile de choisir d'éventuels gagnants. Des recherches similaires aux États-Unis débouchent à peu près sur la même conclusion : il y a un roulement élevé parmi les sièges sociaux et le développement de petites entreprises qui pourront devenir des champions dans leur domaine constitue un volet important de ce phénomène⁴⁸.

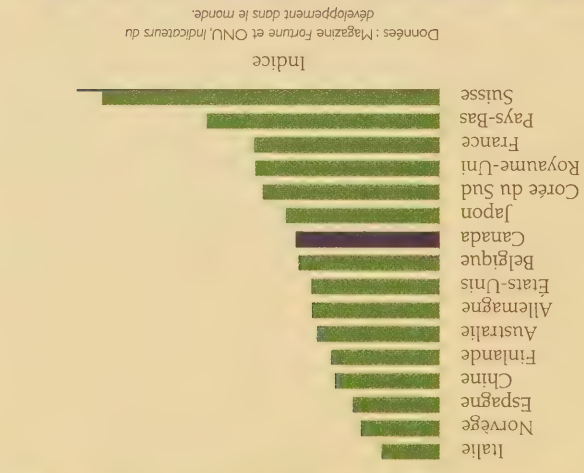
Avec l'expansion de la Chine, de l'Inde et d'autres pays, le Canada comptera pour une part encore plus restreinte de l'économie mondiale. En revanche, les entreprises auront un plus grand marché à desservir et la taille moyenne des acteurs mondiaux augmentera vraisemblablement. Mais l'essor des chaînes de valeur mondiales pourrait profiter au Canada s'il réussit à attirer les sièges sociaux de ces entreprises en croissance. L'amélioration des communications et des transports réduira le besoin pour les sociétés de se regrouper en un même lieu. Ainsi, il est peut-être moins probable aujourd'hui que seulement quelques villes, comme New York, Londres et Shanghai, abritent toutes les grandes sociétés mondiales; les pays moins peuplés, comme le Canada, peuvent rivaliser s'ils arrivent à offrir une destination attrayante. Non seulement la croissance des autres pays ne cause pas de tort au Canada, mais elle lui est profitable. Pour ce dernier, le défi consiste non pas à maintenir un nombre donné de sièges sociaux d'entreprises, mais à permettre aux multinationales canadiennes de se développer et d'acquérir une stature mondiale.

Conclusions et conséquences

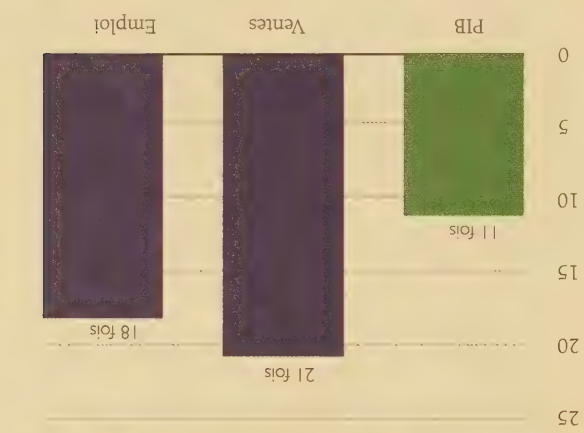
Avec l'essor des chaînes de valeur mondiales, il est de plus en plus facile de localiser des activités un peu partout dans le monde, en fonction de l'endroit où il est le plus efficace de mener une activité. Les progrès de la technologie ont accru par ailleurs la mobilité internationale d'un plus grand nombre d'activités, y compris un large bassin d'emplois hautement spécialisés dans les services qui, auparavant, étaient considérés non commercialisables. Cela survient dans un

contexte où s'intensifie la concurrence internationale en vue d'attirer les activités de plus grande valeur. Non seulement les concurrents émergents, tels que la Chine et l'Inde, progressent-ils rapidement le long de cette chaîne de valeur, mais les rivaux de longue date ne restent pas inactifs. La crainte de voir des emplois disparaitre à cause de la délocalisation a largement dominé le débat jusqu'ici, mais comme nous l'avons montré, cette inquiétude est mal fondée. Non seulement les chiffres qui font la manchette sur le nombre d'emplois pouvant être délocalisables exagèrent-ils grandement l'effet du phénomène jusqu'à maintenant, mais ils passent sous silence ses avantages éventuels. Le véritable défi que pose la montée des chaînes de valeur mondiales est de faire du Canada une destination de choix pour les activités à valeur élevée essentielles à l'amélioration continue du niveau de vie des Canadiens. À cet égard, de légères différences dans le contexte économique entre divers endroits joueront un rôle de plus en plus important pour déterminer quelles tâches seront effectuées dans chaque pays, province ou ville. Par conséquent, il est devenu impératif de parfaire l'environnement économique. Comme l'a noté Blinder (2006), de la même manière que la première révolution industrielle n'a pas éliminé l'agriculture dans les pays riches et que la seconde révolution industrielle n'a pas éliminé la fabrication, la troisième révolution industrielle ne chassera pas à l'étranger tous les services impersonnels. Il est aussi utile de signaler que la première et la seconde révolution industrielle ont nécessité des ajustements, mais ont aussi produit des avantages incommensurables. Il en sera de même de la troisième révolution industrielle. Cependant, à la lumière de l'expérience passée, on peut penser que ceux qui sont le mieux préparés et aptes à s'adapter le plus rapidement seront aussi ceux qui en tireront le plus grand bénéfice.

Nombre de sociétés figurant au Fortune Global 500 normalisées en fonction de la taille de l'économie



Activités des multinationales canadiennes et américaines hors de l'Amérique du Nord



Données : Statistique Canada, Statistiques du commerce des filiales étrangères, et Bureau of Economic Analysis des États-Unis, Operations of Majority Owned Non-bank Foreign Affiliates, 2004.

nouveau que pour maintenir une telle performance, le Canada doit offrir un environnement propice à attirer des multinationales et à garder celles qui y sont déjà (canadiennes et étrangères), et à permettre l'éclosion de nouvelles entreprises canadiennes. La même étude notait que seulement 16 des 72 entreprises figurant actuellement sur la liste y étaient en 1985⁴⁷. Il y a

la Corée du Sud affichent aussi un bilan sensiblement meilleur que celui du Canada.

En outre, les entreprises canadiennes ne sont généralement pas d'envergure planétaire. Si l'on compte 14 sociétés canadiennes parmi les 500 plus grandes entreprises dans le monde, la plupart apparaissent au bas de la liste. Ainsi, en additionnait les recettes des entreprises de la liste *Global 500*, la part des entreprises canadiennes serait de loin inférieure à la part du PIB mondial détenue par le Canada. De plus, comme l'ont souligné Moore et Rugman (2003), les entreprises canadiennes sont généralement des acteurs régionaux plutôt que mondiaux, la majorité de leurs revenus provenant d'Amérique du Nord. Seul un petit nombre de sociétés canadiennes figurant sur la liste tirent une part importante de leurs recettes hors de l'Amérique du Nord⁴⁵. Il est bien connu que les États-Unis accueillent une part élevée des exportations canadiennes – 75,9 p. 100 en 2006. Mais cela ne tient pas compte des opérations des filiales canadiennes à l'étranger, beaucoup plus diversifiées sur le plan géographique que le sont nos exportations⁴⁶. Mais ici aussi, les entreprises canadiennes n'ont pas la même présence mondiale que les multinationales d'autres pays. La valeur des ventes hors de l'Amérique du Nord des multinationales américaines est 21 fois supérieure à celle des multinationales canadiennes, tandis que le nombre d'employés est 18 fois plus élevé. Étant donné que le PIB des États-Unis est à peu près 11 fois celui du Canada, on peut affirmer que les entreprises américaines ont une présence internationale à peu près deux fois plus grande que les entreprises canadiennes, en tenant compte de la taille de l'économie. Mais cela pourrait changer. Dans les années 80, 69,3 p. 100 des flux d'IED sortant du Canada allaient aux États-Unis, dans les années 90 et jusqu'à maintenant au cours de la décennie, le chiffre correspondant est de 48,9 p. 100.

L'Institut for Competitiveness and Prosperity, de l'Ontario, a identifié 72 leaders mondiaux au Canada – des sociétés faisant partie du groupe des cinq plus grandes entreprises dans un segment du marché. C'est plus du double des 33 entreprises que l'organisme a pu identifier en 1985, confirmant la bonne performance signalée précédemment. Il faut rappeler à

45 Karl Moore et Alan Rugman, *Policy Options*, 2003.

46 Voir l'encadré intitulé « Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE) ».

47 *Institute for Competitiveness and Prosperity, Annual Report*, 2007.

sociétés canadiennes inscrites en bourse avaient été acquises par des intérêts étrangers, soit plus que dans tout autre grand pays, y compris des économies beaucoup plus importantes comme les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et les pays nordiques combinés³⁹.

Cela soulève deux questions :

- 1) Qu'est-il arrivé du nombre de sièges sociaux au Canada?
- 2) Le fait que des sièges sociaux soient détenus par des intérêts étrangers importe-t-il?

Sur le premier point, le nombre de sièges sociaux a en réalité augmenté au Canada pour atteindre 4 161 en 2005, alors qu'il était de 4 061 en 1999, tandis que le nombre d'emplois dans les sièges sociaux a progressé encore plus, soit de 17 000, pour s'établir à 175 000 en 2005⁴⁰. Sur le second point, les entreprises sous contrôle étranger comptaient pour la totalité de l'augmentation du nombre de sièges sociaux au Canada durant cette période et pour six nouveaux emplois sur dix dans les sièges sociaux. On a aussi constaté que, parallèlement aux prises de contrôle étrangères, le nombre de nouveaux sièges sociaux dépassait le nombre de sièges disparus, et que l'emploi dans les sièges sociaux était aussi élevé après qu'avant les prises de contrôle⁴¹. Bien que ces données ne tiennent pas compte de la vague plus récente de fusions et acquisitions, sur une période significative marquée par la crainte d'un exode, non seulement le nombre de sièges sociaux et le nombre d'emplois dans les sièges sociaux n'ont-ils pas diminué, mais ils ont augmenté et les acquisitions étrangères pourraient même avoir contribué à améliorer la situation.

Si l'on consulte une autre source, soit le palmarès des 500 plus grandes entreprises publiée annuellement par le magazine *Fortune*, le nombre de sociétés canadiennes qui y figurent a presque triplé, passant de 5 en 1995 à 14 en 2006⁴². Ces 14 entreprises canadiennes représentaient 2,8 p. 100 des entreprises inscrites sur la liste – une part légèrement plus élevée que la part du PIB mondial détenue par le Canada

Bien que le Canada semble tirer raisonnablement bien son épingle du jeu, nous devons reconnaître que la situation peut évoluer rapidement car les sièges sociaux, à l'instar d'autres fonctions, deviennent de plus en plus mobiles. Beckstead et Brown (2006) ont constaté qu'au cours de la période de six ans écoulée entre 1999 et 2005, plus du tiers des sièges sociaux canadiens avaient disparu (fermés ou partis du Canada). Comme nous l'avons noté précédemment, la seule raison pour laquelle il y a eu une augmentation nette du nombre de sièges sociaux durant cette période, est qu'un nombre encore plus grand d'entreprises ont commencé à opérer ou sont déménagées au Canada. On observe un niveau à peu près semblable de roulement dans l'emploi des sièges sociaux⁴³. Les données pour les États-Unis confirment cette observation. Environ 5 p. 100 des sièges sociaux déménagent durant une année (soit dire environ le tiers en six ans, comme au Canada)⁴⁴.

Même si la performance du Canada pour ce qui est d'attirer, de conserver et de développer des sièges sociaux peut être jugée satisfaisante, certains pays font mieux. En partant de la liste *Global 500* et en faisant à une mise à l'échelle de la taille de l'économie en fonction du PIB, on constate que certains pays montrent une performance nettement supérieure. Le leader mondial est la Suisse, qui abrite 12 des 500 plus grandes entreprises dans le monde mais dont la taille de l'économie est d'environ le tiers de celle du Canada. Les Pays-Bas, la France, le Royaume-Uni et

39 Rapporté dans le *Toronto Star*, « Target Canada », 21 avril 2007.

40 Statistique Canada, « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada », *Le Quotidien*, 12 juillet 2006.

41 Beckstead et Brown, 2006.

42 Magazine *Fortune*, liste annuelle des 500 plus grandes sociétés dans le monde.

43 Beckstead et Brown, 2006.

44 Strauss-Kahn et Vives, 2005.

ou les salaires sont inférieurs. Et, plus encore que la R-D, les sièges sociaux peuvent avoir un impact sur l'économie locale, et dans certains cas sur l'économie nationale, bien au-delà de leur effet sur l'emploi direct – les banques ont peur de perdre des clients, les bourses de valeur craignent de perdre des inscriptions, tandis que les vérificateurs et les avocats redoutent de voir partir leur clientèle. De plus, le siège social incarne le pouvoir décisionnel de l'entreprise, il offre des postes de gestion supérieure auxquels peuvent aspirer tous les employés de l'entreprise, il est souvent associé aux œuvres philanthropiques locales et il peut servir de champion national. Pour ces raisons, les sièges sociaux et les fonctions qui les caractérisent figurent parmi les activités les plus convoitées. La meilleure façon d'illustrer ce propos serait peut-être de mentionner quelques-uns des déménagements de sièges sociaux qui ont retenu l'attention ces dernières années. En 2001, Boeing a déplacé son siège social de Seattle à Chicago, où l'on prévoyait qu'il embaucherait environ 500 personnes. L'un des motifs invoqués pour justifier cette décision est le panier de généreux stimulants offert par l'État de l'Illinois et la ville de Chicago, estimée à environ 62 millions de dollars F.-U. Chicago, estime à environ 62 millions de dollars F.-U. en concessions fiscales, subventions et autres avantages. Cela représente environ 124 000 dollars F.-U. par employé.

En particulier, Les Canadiens, se sont inquiétés de la situation de leurs sièges sociaux. À la fin des années 90 et au début de la présente décennie, on craignait que la faible valeur du dollar canadien ne contribue à accentuer le mouvement de prise de contrôle de sociétés canadiennes par des prédateurs étrangers, à rabais, provoquant ainsi une véritable « éviscération » du secteur des entreprises au Canada. Au cours des dernières années, cette crainte a été ravivée par le nombre élevé d'acquisitions étrangères de sociétés canadiennes alors que le dollar canadien s'appréciait. Certains des plus grands noms dans les milieux d'affaires au Canada ont ainsi été acquis par des étrangers – la Compagnie de la Baie d'Hudson, Falcombridge, Inco, Dofasco, Algoma Steel et les hôtels Quatre Saisons, pour en nommer quelques-uns. Le chef de la direction de la Banque Royale du Canada, Gordon Nixon, a noté que durant la dernière année, 116

taient moins de 3 p. 100 des dépenses de R-D des multinationales américaines hors des États-Unis aussi récemment qu'en 1998, mais la cadence a augmenté rapidement par la suite et, en 2003, leur part atteignait près de 9 p. 100 – une hausse de plus du triple en seulement cinq ans. Dans la section consacrée à la fabrication, nous présentons le nombre total d'ouvriers peu spécialisés que la Chine, à elle seule, pourrait ajouter à l'économie mondiale. Mais le nombre de personnes qualifiées est peut-être plus important pour le Canada dans l'optique d'attirer et de conserver des activités à valeur élevée comme la R-D. Alors que les estimations du nombre de diplômés en sciences et en génie de ces économies émergentes varient beaucoup, nous retenons la suivante : selon le rapport de 2006 de la National Science Foundation des États-Unis, à venir jusqu'en 2002 (ou l'année la plus récente disponible), le nombre de personnes possédant un premier diplôme en sciences et en génie était de 534 000 en Chine, 176 000 en Inde, 60 000 au Canada et 416 000 aux États-Unis³⁷. Nonobstant la grande variabilité des estimations du nombre de diplômés en sciences et en génie, on peut aussi s'interroger sur la qualité de la formation reçue. McKinsey arrive à la conclusion que 10 p. 100 des ingénieurs chinois et 25 p. 100 des ingénieurs indiens auraient une éducation de qualité suffisante pour être embauchés par une multinationale³⁸. Néanmoins, on peut penser que les marchés émergents deviendront des concurrents de plus en plus redoutables pour la localisation internationale des activités de R-D mobiles, vivement convoitées.

Les sièges sociaux

Les sièges sociaux abritent souvent plusieurs des postes les mieux rémunérés au sein d'une entreprise, dans les domaines de la gestion, des finances, du contentieux, de la comptabilité, des ressources humaines, etc. On les appelle souvent les « fonctions du siège social » mais, comme pour d'autres étapes de la chaîne de valeur, leurs attaches à un emplacement donné ou à d'autres fonctions vont en s'affaiblissant. Ces fonctions deviennent de plus en plus mobiles. En effet, les craintes que suscite l'impartition à l'étranger tournent autour de l'exode possible de ces activités bien rémunérées et hautement qualifiées vers des pays

37 États-Unis, National Science Foundation, 2006, tableau 2-37 en appendice.
38 McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labour Market: Part 2 - the Supply of Offshore Talent in Services*, juin 2005.

il n'en a pas toujours été ainsi. Il se peut que les entreprises canadiennes de plus petite taille aient perdu en partie leur attrait au cours des dernières années sur le marché de l'impartition internationale des activités de R-D, quoique cela soit difficile à confirmer.

Les filiales étrangères (les entreprises de propriété étrangère présentes au Canada) comptent pour plus du tiers des dépenses de R-D du secteur des entreprises au Canada (ce qui est à peu près leur part de l'économie canadienne) et une autre tranche de 5 p. 100 provient d'entreprises canadiennes mais est financée par des sources étrangères. Cela signifie que près de 40 cents de chaque dollar de dépenses de R-D dans le secteur des entreprises au Canada sont liés d'une façon ou d'une autre à une source étrangère. Cela n'a rien d'étonnant puisque les 700 plus grandes entreprises au chapitre des dépenses de R-D dans le monde représentaient 69 p. 100 des dépenses globales des entreprises en R-D et que seul un petit nombre de ces entreprises sont canadiennes. Ainsi, la société Siemens dépense à elle seule en R-D plus que le Brésil ou la Russie³⁶.

Cependant, les mesures directes de l'attrait du Canada comme destination des activités de R-D des multinationales étrangères semblent indiquer que le pays n'affiche pas une bonne performance. La part du Canada en Amérique du Nord (Canada et États-Unis), dans l'ensemble des pays développés et même dans le total mondial a reculé dans tous les cas. Cela signifie que la part du Canada diminue non seulement parce qu'il doit faire face à de nouveaux concurrents, comme la Chine ou l'Inde, mais aussi parce qu'il doit rivaliser avec des pays développés, dont les pays de l'UE et le Japon, et ce qui est probablement plus important, les États-Unis – son principal rival en Amérique du Nord. Les multinationales établies aux États-Unis revêtent une importance toute particulière pour le Canada; pourtant, la performance du pays sur ce plan n'a pas non plus été robuste. La part du Canada a fléchi légèrement, passant de 12,5 p. 100 en 1997, à 11,0 p. 100 en 2003. Ce déclin de 1,5 point de pourcentage représente approximativement la valeur des dépenses de R-D des multinationales américaines en Australie.

L'importance des nouveaux acteurs est manifeste. Les économies en développement d'Asie représen-

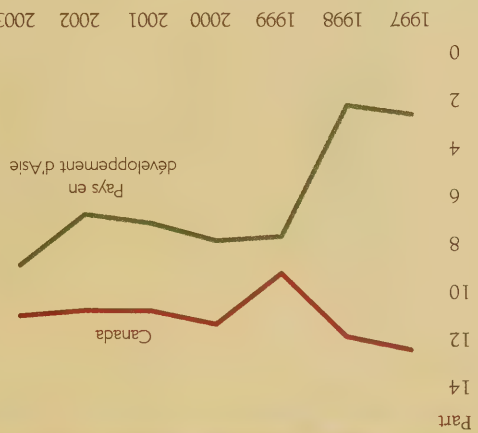
excluant les secteurs gouvernemental et quasi-

gouvernemental, tel que les établissements de soins de santé et les universités), les dépenses du Canada n'atteignent que 1,0 p. 100 de son PIB, soit environ les deux tiers de la moyenne de l'OCDE et beaucoup moins que les pays les plus performants comme la Finlande et le Japon (2,4 p. 100 dans chaque cas).

Les exportations canadiennes de services de R-D ont augmenté de 316 p. 100 entre 1990 et 2005 et représentent 8 p. 100 des exportations de services commerciaux du pays. Par ailleurs, les paiements au titre des redevances et des droits de licences ont littéralement explosé, grimpaient de plus de 3 300 p. 100 depuis 1990; ils représentaient 12 p. 100 des exportations de services commerciaux en 2005. Bien que le Canada maintienne un important excédent commercial dans ses échanges de services de R-D, c'est l'inverse que l'on observe au poste des redevances et des droits de licences.

Fait intéressant, alors que les deux tiers des exportations canadiennes de services de R-D proviennent de sociétés affiliées depuis 2000, l'inverse était vrai durant les années 90. En effet, même si les entreprises multinationales ont effectué beaucoup plus de R-D pour l'exportation au cours de la période plus récente,

* Filiales étrangères de propriété majoritaire américaine.
Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, à l'aide de données du Bureau of Economic Analysis, des États-Unis.



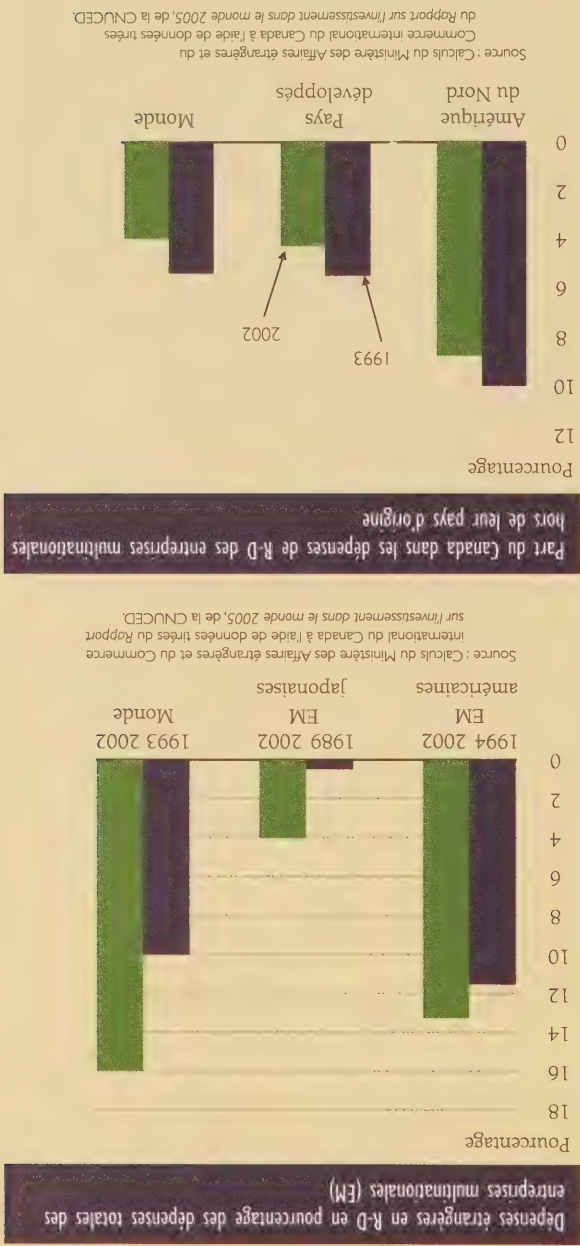
Dépenses de R-D des entreprises multinationales américaines hors des États-Unis

R-D et du besoin pour les chercheurs d'avoir des con-
tacts directs, cela est aujourd'hui moins nécessaire.
Les choses ont évolué ainsi pour diverses raisons,
dont certaines sont liées aux facteurs mêmes qui
influencent sur d'autres fonctions, par exemple les pro-
grès technologiques qui facilitent les communications
à distance à plus bas coût. Après tout, Internet a
d'abord été adopté par les chercheurs pour communi-
quer et coordonner leurs travaux. Les logiciels nor-
malisés permettent à un ingénieur de consulter et de
modifier un dossier produit par un collègue à l'autre
bout de la planète, ouvrant la possibilité à des travaux
de R-D en continu. Même des progrès en apparence
sans lien, par exemple la libéralisation du transport
aérien qui a permis un plus grand nombre de liaisons
directes à moindre coût, facilitent les communications
et l'exercice d'un contrôle. Qui plus est, alors que les
entreprises font face à la concurrence, elles doivent
rechercher des méthodes leur permettant d'améliorer
leur efficacité et d'accroître la valeur de l'ensemble de
leurs fonctions, y compris la R-D, ce qui les amène à
envisager de déplacer ces fonctions pour avoir accès à
des compétences spécialisées, réduire leurs coûts, ou
pour d'autres raisons.

Ainsi, les entreprises multinationales allemandes
ont établi un plus grand nombre de centres de R-D
hors de l'Allemagne durant les années 90 qu'au cours
des 50 années précédentes³⁵. Les multinationales
dépendent plus en R-D, tant dans leur pays d'origine
qu'à l'étranger, mais leurs dépenses hors du pays
d'origine ont augmenté deux fois plus rapidement.
En moyenne, 16 p. 100 des dépenses de R-D des
entreprises multinationales ont eu lieu hors du pays
d'origine en 2002, en hausse par rapport au niveau de
seulement 10 p. 100 observé en 1993. La proportion
des dépenses de R-D des multinationales américaines
hors des États-Unis est passée de 11,5 p. 100 en 1994
à 13,3 p. 100 en 2002. Même si ce changement
semble modeste – 1,8 point de pourcentage – il
représente 2,9 milliards de dollars E. U., soit près
du tiers des dépenses totales de R-D des entreprises
canadiennes au cours de la même année.

La performance globale du Canada au chapitre de la
R-D est peu reluisante. En proportion du PIB, la R-D
au Canada est passée de 1,7 p. 100 en 1995 à 2,0 p.
100 en 2006, ce qui demeure inférieur à la moyenne
de l'OCDE, soit 2,3 p. 100. De plus, une bonne partie

de cette augmentation provient de la hausse des
dépenses de R-D des gouvernements. En particulier,
la part des dépenses de R-D émanant des établisse-
ments d'enseignement supérieur a augmenté de
10 points de pourcentage, pour atteindre 37 p. 100
de toutes les dépenses de R-D au Canada, tandis que
les parts du gouvernement fédéral et des entreprises
ont toutes deux diminué. Si l'on considère unique-
ment les dépenses du secteur des entreprises (en



Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada à l'aide de données tirées du Rapport sur l'investissement dans le monde 2005, de la CNUCED.

à plus long terme à un meilleur niveau de vie pour ses citoyens. S'il est possible de faire travailler plus de gens, de les faire travailler de plus longues heures ou de leur donner plus de machines pour faire leur travail, on ne pourra progresser ainsi que pour un temps. Ce n'est qu'en trouvant de nouvelles méthodes de travail, en apportant des améliorations aux machines et en enrichissant les connaissances humaines, tout en faisant des percées dans tous les domaines – des produits électroniques ménagers, aux médicaments permettant de sauver des vies et aux technologies environnementales – qu'une société pourra améliorer constamment son niveau de vie.

En outre, les emplois en R-D sont perçus comme assez bien rémunérés, fournissant du travail à des personnes hautement qualifiées, procurant des retombées à la collectivité avoisinante et suscitant un niveau encore plus élevé de R-D. À titre d'exemple, la ville d'Ottawa profite non seulement des établissements de recherche gouvernementaux et des grandes entreprises qui ont choisi d'y établir leurs activités de R-D, mais aussi de toutes les petites entreprises – et celles qui ont grandi depuis – favorisées par cet investissement initial. Selon Research Infosource, 27 des 100 plus grandes entreprises en termes de dépenses de R-D au Canada sont basées à Ottawa, tandis que 27 p. 100 des dépenses totales de R-D de ces 100 entreprises se font dans la région d'Ottawa.

En effectuant de la R-D et en mettant au point de nouveaux produits ou services, une entreprise exerce par ailleurs un plus grand pouvoir sur les prix, ce qui lui permet de réinvestir ses bénéfices dans l'économie locale plutôt que de simplement rivaliser au niveau des prix. Cet aspect prend plus d'importance alors qu'un nombre croissant d'activités deviennent banales.

Tous les pays reconnaissent l'importance de la R-D pour maintenir et faire progresser leur niveau de vie. Il n'est donc pas étonnant qu'ils rivalisent de plus en plus pour attirer des activités de R-D. À l'instar de beaucoup d'autres secteurs d'activité, les marchés émergents sont de plus en plus présentes dans ce secteur.

Mais la mobilité des activités de R-D augmente parallèlement à celle des autres étapes de la chaîne de valeur. Alors que, dans le passé, ces fonctions auraient été situées à proximité du siège social de l'entreprise à cause de la nature complexe et tacite des activités de

Canada prendra encore plus de retard si la tendance se maintient. Le Canada attire aussi moins d'investissements dans les services spécialisés par rapport à la taille du secteur. Alors que les entreprises sous contrôle étranger représentent plus de 50 p. 100 des avoirs du secteur manufacturier, elles ne comptent que pour 15,5 p. 100 des entreprises de services professionnels, scientifiques et techniques.

Pour résumer, la délocalisation des services bien

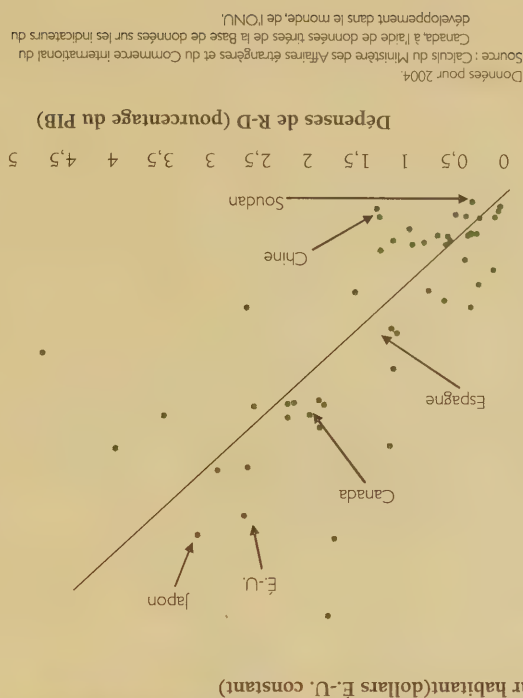
rémunérés vers les pays à faibles salaires ne constitue pas un enjeu à l'heure actuelle pour le Canada, et même si ce phénomène progresse rapidement, il demeurera limité dans sa portée pour quelque temps encore. La question plus générale qui se pose pour le Canada est peut-être de savoir pourquoi il n'est pas un acteur plus important sur la scène mondiale dans les industries de services à haute valeur et à forte concentration de savoir, et comment il pourrait devenir une destination de choix à partir de laquelle exporter ces services sur le marché mondial.

La recherche-développement (R-D) est l'une des activités économiques les plus convoitées. L'innovation est la seule méthode par laquelle un pays peut aspirer

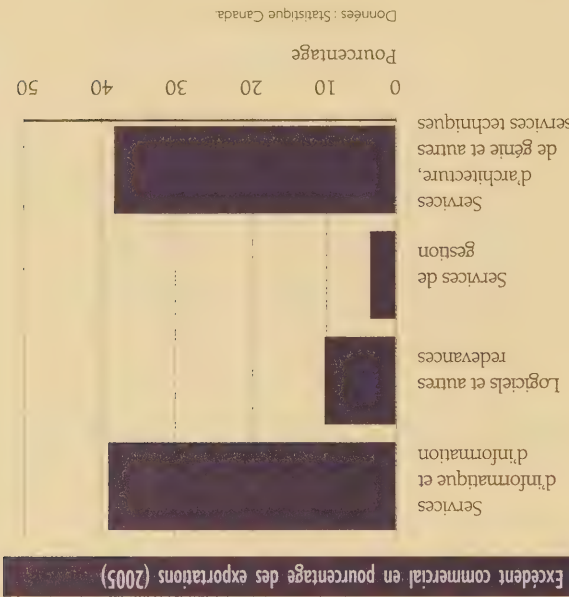
La recherche-développement (R-D)

est la seule méthode par laquelle un pays peut aspirer

est la seule méthode par laquelle un pays peut aspirer



Croissance des exportations de services (2000-2005)



comme les Pays-Bas, l'Irlande, la Belgique et l'Autriche, et représentait le second plus bas taux de croissance parmi les quinze premiers pays, un indice que le

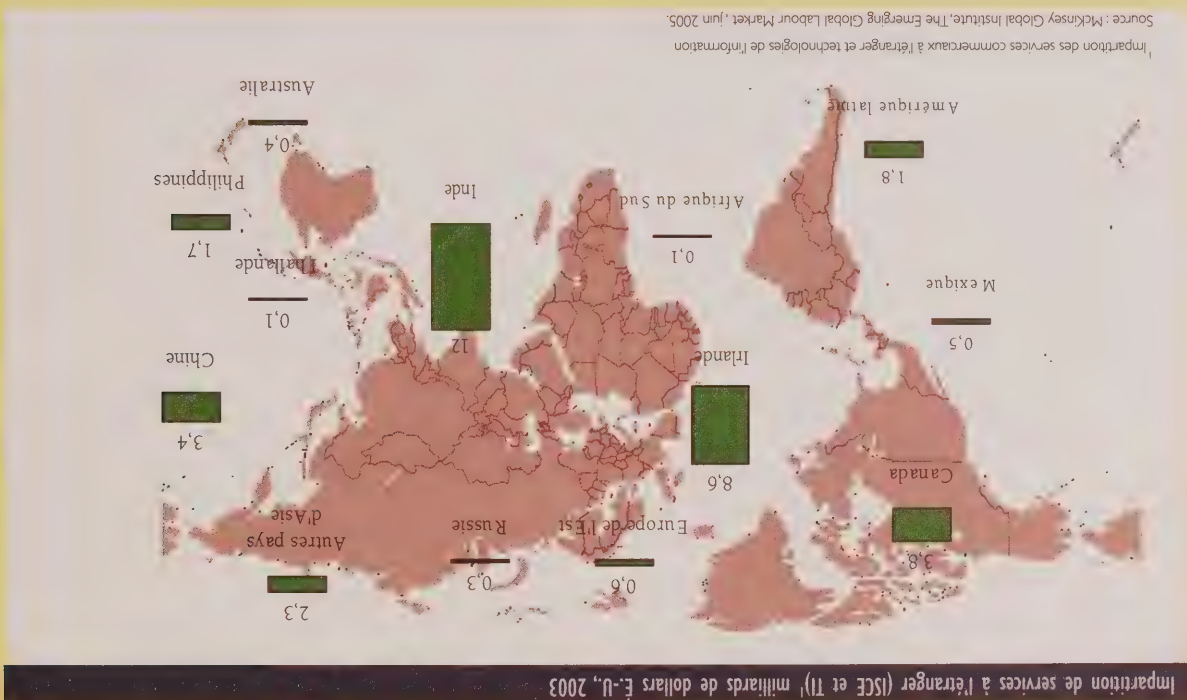
capacité de déplacer certaines tâches vers des régions à faible coût. À titre d'exemple, on a constaté qu'une augmentation d'un point de pourcentage de la délocalisation dans le secteur des services entraînait une hausse de 0,43 à 0,57 point de pourcentage de la productivité du travail³².

Le Canada en tant que destination de la délocalisation des services (impartition venant de l'étranger)

On a affirmé que le Canada était un bénéficiaire net de la délocalisation des services. Une étude du McK-insey Global Institute (2005) a classé le Canada au troisième rang dans le monde, derrière l'Inde et l'Irlande, en termes de destination des services délocalisés. Mais cela semble porter surtout sur des centres d'appel de premier niveau plutôt que sur des services de TI hautement spécialisés. Si le Canada représentait 11 p. 100 des nouveaux centres d'appel, il ne comptait que pour 2 p. 100 des centres de technologie de l'information à haute valeur ajoutée³⁴. En utilisant à nouveau les soldes commerciaux comme indicateur de l'avantage comparatif, on peut opposer à cela que le Canada enregistre des excédents commerciaux appréciables dans plusieurs catégories de services commerciaux parmi les plus étroitement associées à la délocalisation des services. Ainsi, le Canada a exporté près de 40 p. 100 plus de services d'informatique et d'information et de services d'architecture, de génie et d'autres services techniques qu'il n'en a importés

Cependant, le Canada semble accuser un certain retard dans l'évolution vers une économie de services de façon générale. La part des services dans l'ensemble de l'économie est l'une des plus faibles des pays du G7. Et même si le Canada se classe au neuvième rang dans le monde pour ses exportations de marchandises, il n'arrivait qu'au quinzième rang pour les exportations de services en 2005. Ce classement est loin derrière celui de nombreux pays de plus petite taille,

32 Amity et Wei, 2004b.
33 Feenstra et Hanson, 1999; Hijzen, Gorg et Hine, 2003; et Egger et Egger, 2001, respectivement.
34 Trellier, 2006-01.



le Canada enregistrerait un excédent commercial notable de 3,1 milliards de dollars avec les pays à faibles salaires en 2004, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles. Les échanges de services commerciaux du Canada avec l'Inde représentaient seulement un cinquième de un pour cent des importations totales de services commerciaux du Canada. Qui plus est, le Canada avait un excédent de 37 millions de dollars avec l'Inde, équivalant à près de la moitié des importations en provenance de ce pays en 2004. Tout ce que l'on peut dire est que les importations de services commerciaux indiens au Canada ont cru rapidement au cours des dernières années, ayant plus que triplé depuis 1999 et augmenté de 73 p. 100 de 2003 à 2004. L'étude récente de Morissette et Johnson (2007) corrobore une telle interprétation. Les auteurs ont constaté qu'à l'exception des emplois de soutien administratif, rien n'indique que les postes les plus vulnérables à la délocalisation aient enregistré une croissance plus faible de l'emploi. Entre 2000 et 2006, l'emploi dans les professions susceptibles d'être touchées par la délocalisation des services a progressé de 1,8 p. 100

l'an, en moyenne. L'emploi dans les autres professions a augmenté au même rythme³¹.

Dans le cas des postes de soutien administratif, les auteurs concluent que les pertes sont survenues trop tôt et dans des secteurs qui risquent peu d'être vulnérables à la délocalisation. Ainsi, ils n'ont probablement aucun lien avec ce phénomène.

Baldwin et Gu (2007) ont perçu une tendance à l'accroissement de l'importation des services (remplacer ce qui était auparavant exécuté à l'interne) entre 1961 et 2003 dans le secteur manufacturier, mais cette tendance est encore plus prononcée dans le secteur des services. En outre, une part croissante de ces achats provenait de l'extérieur du pays (délocalisation). La part des importations d'intrants de services a presque triplé au cours de cette période. Les auteurs ont aussi observé que la délocalisation des services est associée à un mouvement vers les activités à plus grande valeur ajoutée au Canada, mais n'a pas eu d'effet favorable sur l'emploi dans les services.

Comme dans le secteur manufacturier, on se préoccupe aussi du fait que les entreprises canadiennes ne tirent pas pleinement parti des occasions qu'offre la

occupations. Une étude situe le nombre de jeunes professionnels dans les pays en développement à 33 millions²⁸. Cela se compare à environ 15 millions dans les pays à salaires élevés. Si l'on inclut le personnel de soutien, les médecins et les infirmières de tous les groupes professionnels, le chiffre passe à 392,8 millions dans les pays à faibles salaires et à 181,3 millions dans les pays à salaires élevés²⁹. Mais tous les travailleurs qualifiés ne sont pas de même qualité. Selon une autre estimation, seulement 13 p. 100 environ de ces personnes offrieraient un niveau de qualité suffisant pour travailler au service d'une multinationale d'envergure mondiale dans leur domaine de compétence. Utilisant une mesure plus générale des personnes qui possèdent un diplôme universitaire, le nombre possible de travailleurs qualifiés en Chine s'établit à 930 000 et, en Inde, à 750 000, comparativement à 1,5 million dans l'UE, 1,3 million aux États-Unis et 129 000 au Canada³⁰.

Dans quelle mesure y a-t-il délocalisation

des services au Canada?

Le Canada enregistre actuellement un important déficit dans son commerce des services qui, dans une certaine mesure, pourrait être interprété comme une forme de délocalisation des services. Cependant, à l'instar du secteur manufacturier, ce déficit est minuscule en comparaison avec la production totale du secteur, ce qui permet de penser que la délocalisation des services n'a eu jusqu'ici qu'une incidence minimale sur l'emploi au Canada. En 2005, le Canada a exporté des services commerciaux pour une valeur de 35,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services ont atteint 37,9 milliards de dollars, entraînant un déficit de 2,8 milliards de dollars dans les échanges de services commerciaux. Le Canada affiche de modestes excédents dans les services d'information et d'information (1,6 milliard de dollars) et les services de gestion (0,2 milliard de dollars), les deux catégories de services commerciaux le plus étroitement associées au phénomène de la délocalisation. En outre, 88 p. 100 des importations de services commerciaux au Canada provenaient de pays riches –

exportations manufacturières. Mais ce chiffre dissimule beaucoup d'information. Le Canada enregistre des excédents commerciaux enviables dans plusieurs industries manufacturières, certaines liées à la transformation des ressources mais d'autres fabriquant des produits de haute technologie.

Dans l'ensemble, le Canada a eu beaucoup de succès pour ce qui est d'attirer des installations manufacturières de l'étranger. Environ la moitié du secteur, mesurée par les avoirs ou les revenus, est constituée de producteurs étrangers. Le Canada a réussi à obtenir encore plus d'investissements des États-Unis, le plus gros investisseur au pays. La part des installations manufacturières des multinationales américaines au Canada, mesurée en fonction des avoirs, est passée de 11,7 p. 100 en 1997 à 14,5 p. 100 en 2004, ce qui voudrait dire que le Canada demeure une destination attrayante pour l'investissement manufacturier.

Les services

Pour plusieurs, la préoccupation la plus sérieuse que pose l'expansion des chaînes de valeur mondiales est la délocalisation des services. Si l'on considère depuis longtemps que les activités manufacturières se prêtent au commerce, on a souvent soutenu que toute perte d'emploi manufacturier serait largement compensée par des emplois de meilleure qualité, plus propres et mieux payés dans le secteur des services. Mais d'où viendront les emplois si ces tâches peuvent être effectuées aussi bien dans un pays à faible coût?

Comme nous l'avons indiqué dans une section antérieure, les estimations du nombre d'emplois du secteur des services qui pourraient être délocalisables varient beaucoup, mais certaines sont très élevées. Une autre préoccupation a trait au fait qu'un nombre significatif des postes jugés depuis peu délocalisables sont considérés comme des emplois bien rémunérés et modérément spécialisés. La possibilité que des marchés émergents, où les taux de salaire sont beaucoup plus bas, rivalisent pour l'obtention de ces postes est au centre des pré-

28 Les jeunes professionnels englobent les ingénieurs, les spécialistes du domaine de la finance et de la comptabilité, les analystes, les chercheurs en science de la vie et les professionnels généralistes qui possèdent une formation universitaire et jusqu'à sept ans d'expérience.
29 Selon un échantillon de 28 pays à faibles salaires et de 8 pays à salaires élevés. McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labour Market*, 2005.
30 États-Unis, National Science Foundation, 2007.



appuie fortement l'hypothèse selon laquelle le Canada participe activement aux chaînes de valeur mondiales tout en accroissant l'importance de ces chaînes pour l'économie canadienne²⁶.

On a aussi affirmé que la dépendance des exportations canadiennes, et en particulier du secteur manufacturier, à l'égard du marché américain avait été exagérée parce que les exportateurs canadiens vendent à des multinationales américaines qui exportent ensuite vers de nombreuses autres destinations. Il n'existe pas de données sur la part des exportations canadiennes aux États-Unis représentant des ventes à des multinationales américaines, qui peuvent elles-mêmes réexportier des produits au Canada ou vers les marchés étrangers. Cependant, nous savons que 34 p. 100 du commerce Canada-États-Unis est constitué d'échanges intra-firme, c'est-à-dire entre des divisions de la même entreprise opérant de part et d'autre de la frontière. En outre, 58,9 milliards de dollars E. U. d'importations de biens aux États-Unis proviennent de filiales américaines au Canada qui vendent des produits à leur société mère. En appliquant le même ratio aux achats totaux faits par les sociétés mères aux États-Unis (en tenant compte des achats auprès d'entreprises non affiliées), on peut faire valoir qu'une tranche supplémentaire de 70 milliards de dollars E. U. d'importations de biens aux États-

Unis en provenance du Canada représente des achats faits par des multinationales américaines auprès d'entreprises non affiliées au Canada – essentiellement, la moitié des importations américaines du Canada représente des expéditions de filiales américaines au Canada à la société mère (dans une proportion de 45,6 p. 100) ou des expéditions de biens d'entreprises canadiennes non affiliées à des multinationales américaines (dans une proportion de 54,4 p. 100)²⁷.

Le Canada en tant que destination concurrentielle pour la fabrication dans le monde

Comme nous le faisons valoir dans ce rapport, l'enjeu le plus important associé à l'essor des chaînes de valeur mondiales pour le Canada est de réussir à attirer et à conserver des activités à valeur élevée au Canada. Au moment où les tâches deviennent plus mobiles à l'échelle internationale, la concurrence venant de l'extérieur pour attirer ces activités augmentera et de légères différences dans le contexte économique pour- raient avoir une importance croissante.

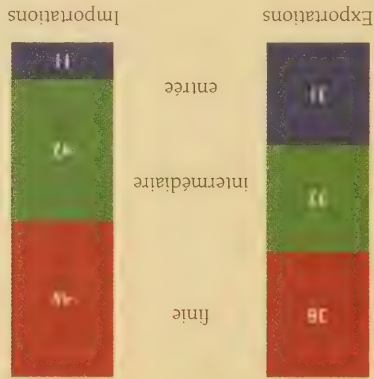
Pour l'ensemble du secteur manufacturier, le tableau est partagé. Comme nous l'avons déjà indiqué, l'économie canadienne affiche toujours une part d'activités manufacturières supérieure à celle de la plupart des autres pays avancés, mais néanmoins inférieure à certains pays, comme l'Allemagne. En outre, même si le secteur manufacturier au Canada a progressé en proportion de l'économie durant les années 90, sous l'impulsion de l'ALE Canada-États-Unis, de l'ALENA et de la baisse du dollar canadien, il éprouve des difficultés depuis quelques années.

Les excédents ou les déficits commerciaux peuvent nous instruire sur la nature de l'avantage comparatif d'un pays. Le Canada a généralement enregistré de légers déficits dans ses échanges manufacturiers durant les années 90 et au début des années 2000, inscrivant des excédents seulement en 1995 et 1996. Depuis 2002, année où le dollar canadien a commencé à s'apprécier, le déficit du commerce des produits manufacturés du Canada a généralement augmenté. En 2006, il a touché un sommet récent à 27,8 milliards de dollars, soit un peu moins de 9 p. 100 des

26 « La portée de la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis », encadré B, *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada – Le point sur le commerce*, 2006, Affaires étrangères et Commerce international Canada.

27 Ces calculs sont très approximatifs et devraient être interprétés avec prudence.

Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur (pourcentage)



* Les 25 principaux biens échangés en 2005, en excluant les effets de prix.
Source : Conférence Board du Canada, Canada's Changing Role in Global Supply Chains, mars 2007.

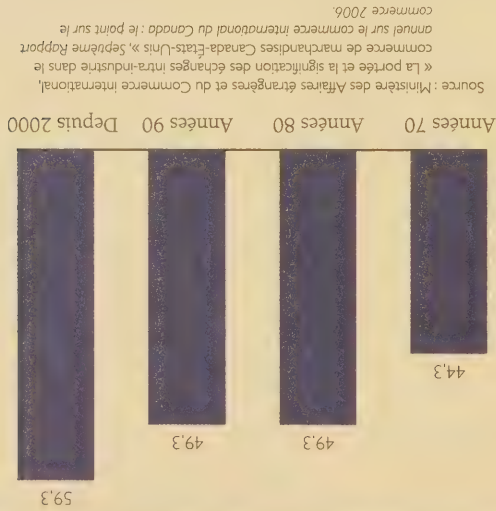
L'OCDE et au premier rang des pays du G7 quant au ratio des intrants importés aux intrants acquis sur le marché intérieur²⁵. Cette observation est appuyée par les résultats de Baldwin et Gu (2007), qui montrent que la composante étrangère des intrants matériels au Canada a plus que doublé sur la période 1961-2003. On peut donc en conclure que, si les entreprises établies au Canada profitent des occasions d'approvisionnement du marché international pour demeurer concurrentielles, il se peut que les entreprises de plus petite taille ne participent pas autant que les grandes entreprises de propriété canadienne ou étrangère opérant au Canada.

Où les fabricants canadiens s'insèrent-ils

dans les chaînes de valeur mondiales?

Une façon de répondre à cette question est d'examiner ce que le Canada importe et exporte dans l'optique de l'autre pays. Fait peu étonnant, une part élevée des exportations canadiennes est constituée de biens de premier niveau, c'est-à-dire des biens non transformés comme les ressources et les biens à base de ressources. Si l'on exclut les biens de premier niveau, le Canada montre une proportion un peu plus élevée de produits finis que de biens intermédiaires dans les exportations restantes. Du côté des importations, les biens de premier niveau occupent une place relativement limitée, tandis que les biens finis représentent une part légèrement plus élevée que les biens

Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis

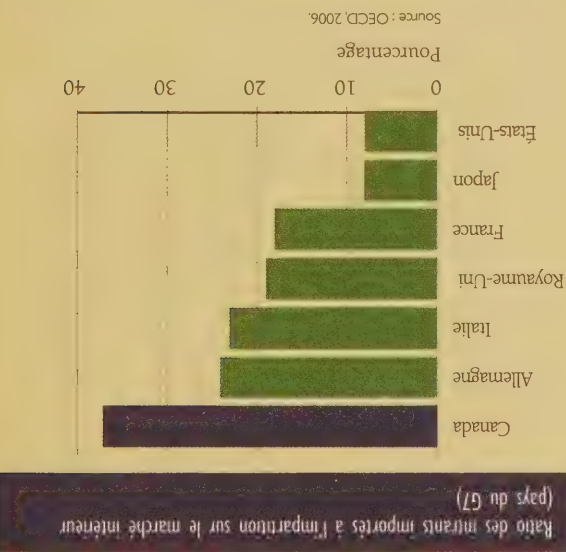


Source : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, « La portée et la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis », Septième Rapport annuel sur le commerce international du Canada : le point sur le commerce 2006.

intermédiaires. Comme environ la moitié des échanges du Canada (exportations et importations) hors de la catégorie des biens de premier niveau consiste en produits finis, il est difficile de savoir si cela est élevé en comparaison des autres pays et de dire si le Canada participe ou non aux chaînes de valeur mondiales. En outre, l'interprétation de ces données est risquée, puisqu'une part croissante du commerce mondial porte sur des produits différenciés, ce qui signifie qu'il n'est pas exceptionnel que le Canada importe des pièces de voiture pour ensuite exporter des voitures, et aussi importer des voitures d'autres marques. Il est aussi difficile de dire, à partir de ces renseignements, si le Canada se spécialise dans la production d'intrants intermédiaires ou dans l'assemblage de produits finis.

Une mesure qui pourrait nous éclairer davantage sur cette tendance est le commerce verticalement intégré, c'est-à-dire le commerce au sein d'une industrie portant sur différentes étapes de la production, comme l'importation de pièces de voiture et l'exportation de véhicules assemblés. La proportion du commerce canado-américain qui est intégrée verticalement a augmenté au cours des deux dernières décennies et représente aujourd'hui plus de la moitié du commerce canadien, ce qui signifie que le Canada importe des biens intermédiaires pour ensuite exporter des produits finis, ou vice-versa. Cette observation

récemment, le secteur manufacturier canadien a traversé des années difficiles. L'emploi manufacturier au Canada a fléchi de 11,8 p. 100 (244 000 emplois) depuis son sommet de novembre 2000, bien que la production réelle ait beaucoup moins diminué, cédant seulement 2,7 p. 100 entre 2000 et 2006. Durant cette période, les exportations manufacturières canadiennes ont reculé de 3,6 milliards de dollars en termes nominaux, tandis que les importations augmentaient de 22,4 milliards de dollars. Les facteurs qui ont dicté ce déplacement des exportations vers les importations sont notamment la forte appréciation du dollar canadien (passé de 0,64 dollar E.U. en 2002 à 0,88 dollar E.U. en 2006, un gain de 38,5 p. 100) et la restructuring du secteur de l'automobile. Les exportations canadiennes de voitures et de pièces étaient en baisse de 13,4 milliards de dollars, ce qui signifie qu'à l'exclusion de ce secteur, les exportations de manufacturiers auraient progressé de 9,8 milliards de dollars. Cependant, en raison de l'essor qu'a connu la fabrication au cours des années 90, le déclin actuel du secteur manufacturier laisse tout de même le Canada avec une part plus élevée d'activités manufacturières dans le PIB que plusieurs autres économies développées (et une part plus faible pour les services, un point sur lequel nous reviendrons en détail plus loin). Bien qu'une partie de ce repli puisse être attribuée à la délocalisation d'activités manufacturières, il est probable que ce facteur n'ait joué qu'un rôle modeste. En 2003, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles, le déficit commercial au poste des produits manufacturés ne représentait que deux millièmes de un pour cent de la production manufacturière canadienne. Ainsi, même si le déficit commercial avait plus que doublé en 2006, il demeurerait minime en comparaison de la production totale de l'industrie. En outre, une enquête récente des Manufacturiers et exportateurs du Canada a fait ressortir que l'un des problèmes les plus sérieux auxquels font face les fabricants est la pénurie de travailleurs qualifiés²⁴. Cela incite à penser que non seulement les emplois manufacturiers hautement qualifiés ne quittent pas le Canada, mais il semble y avoir une demande excédentaire dans ce domaine à l'heure actuelle.



Les fabricants canadiens s'approvisionnent-ils sur le marché international?

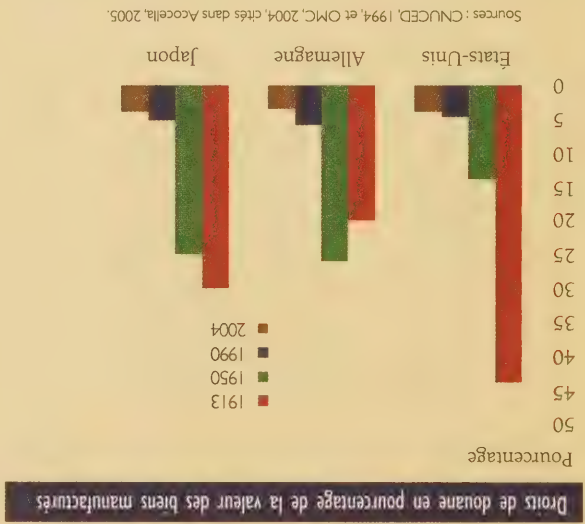
Une préoccupation exprimée est que les entreprises canadiennes ne profitent pas de l'essor des chaînes de valeur mondiales en s'approvisionnant sur le marché international. On fait valoir qu'en se procurant à l'étranger certains intrants intermédiaires, les manufacturiers canadiens pourraient devenir plus concurrentiels et développer d'autres activités à valeur élevée au Canada. Pour étayer l'argument voulant que les entreprises canadiennes n'achètent pas à l'étranger, en 2002 – l'année la plus récente pour laquelle des données comparables sont disponibles – il y avait environ 44 500 établissements exportant des biens à l'étranger, mais près de 64 200 établissements important des biens, un nombre près de 50 p. 100 plus élevé. Cependant, beaucoup de ces importateurs sont des détaillants ou des grossistes qui importent des biens finals, et seulement 16 700 étaient des manufacturiers – qui avaient une probabilité beaucoup plus élevée d'importer des intrants intermédiaires. Cela se compare à environ 20 800 manufacturiers exportateurs. En revanche, 37 p. 100 des intrants intermédiaires utilisés au Canada en 2003 étaient importés. Cela place le Canada dans le tiers supérieur des pays de

100 en 1992 à 18 p. 100 en 1997²². Qui plus est, non seulement les obstacles au commerce et à l'investissement international sont-ils tombés, mais d'autres réformes favorables au marché ont été mises en place. Dans certains cas, il y a eu l'effondrement du communisme; dans d'autres, des réformes axées sur le marché au sein du régime communiste; dans d'autres cas encore, il y a eu réforme des politiques internes, en délaissant les mesures de substitution des importations pour embrasser des politiques d'expansion tournées vers l'extérieur.

La fabrication

À la fin de 2006, le secteur manufacturier employait un peu plus de 1,8 million de Canadiens, soit 12,8 p. 100 de l'emploi total au Canada. La part du PIB détenue par le secteur manufacturier était légèrement supérieure à 15,9 p. 100, reflétant une production et une rémunération supérieures à la moyenne nationale dans la fabrication. Le salaire manufacturier moyen atteignait 45 000 dollars, comparativement à une rémunération moyenne de 35 000 dollars pour l'ensemble des industries. Au Canada, comme dans la plupart des pays avancés, la part du PIB et de l'emploi du secteur manufacturier régresse depuis assez longtemps, bien que la valeur de la production manufacturière soit demeurée relativement stable. Une partie de ce déclin relatif découle de l'impartition des services – des services autrefois considérés comme faisant partie de la fabrication et qui sont maintenant produits par des entreprises distinctes, et donc classés comme appartenant au secteur des services. En outre, les consommateurs de la plupart des pays avancés consomment une plus grande part de services en comparaison des produits manufacturés. Les autres grands facteurs ayant contribué à cette tendance sont la hausse de la productivité manufacturière, qui a permis de maintenir la production élevée en employant moins de gens et, enfin, le déplacement des activités manufacturières vers l'étranger.

La part du secteur manufacturier dans l'économie canadienne a enregistré une reprise de courte durée dans les années 90, touchant un sommet de 19,0 p. 100 en 2000 sous l'effet de l'ALE Canada-Etats-Unis et de la dépréciation de la monnaie²³. Plus



Réduction des barrières au commerce et à l'investissement international et adoption de politiques économiques favorables au marché

Le GATT a été créé par 23 pays en 1948 et comptait 128 membres au moment de devenir l'OMC, en 1995. Depuis, le nombre de membres a atteint 150. Il existe aujourd'hui plus de 300 accords commerciaux bilatéraux et régionaux, contre seulement 120 en 1995. Le nombre de traités bilatéraux en matière d'investissement a augmenté encore plus rapidement, passant de 385 en 1989 à 1 857 en 1999, et à plus de 2 500 en 2006²⁰. Les taux tarifaires moyens entre les pays de l'OCDE ont dégringolé, passant d'environ 40 p. 100 au lendemain de la Seconde Guerre mondiale à environ 4 p. 100 en 1993²¹. Mais toutes les réductions de barrières au commerce ou à la circulation des capitaux ne sont pas survenues au moment de joindre les rangs de l'OMC ou de conclure un accord bilatéral de libre-échange ou d'investissement. Une bonne partie de ces baisses s'est faite unilatéralement, notamment dans plusieurs pays en développement qui étaient conscients qu'une telle libéralisation serait bonne pour l'économie locale. En 1997, l'Inde avait déjà abaissé son taux tarifaire moyen à 30 p. 100, alors qu'il était de 82 p. 100 en 1990; le Brésil a réduit son taux tarifaire moyen de 25 p. 100 en 1991 à 12 p. 100 en 1997, tandis que la Chine l'a ramené de 43 p.

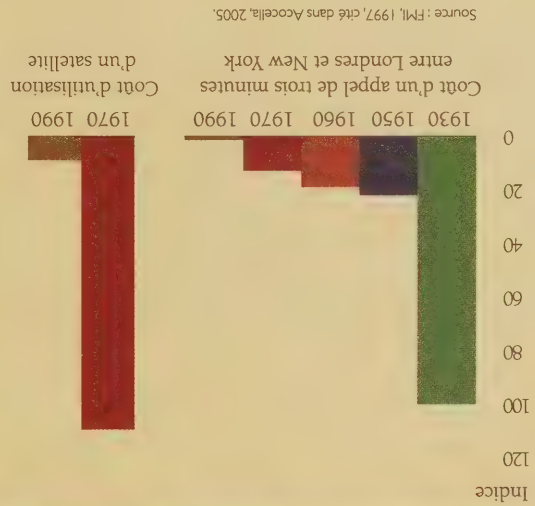
20 CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, 2006.

21 « The Road to Cancun », OECD in Washington, no 45, juillet 2003.

22 ONU, *Rapport sur le développement humain*, « La mondialisation à visage humain », 1999.

23 Pour plus de détails sur ce point, voir Curtis et Sydor, 2005.

Changements dans le coût des communications



grâce à la conteneurisation, et qu'une telle économie de temps a contribué à la popularité croissante de ce mode de transport. On estime qu'à elle seule, l'amélioration des délais de transit équivaut à une réduction tarifaire variant entre 20 p. 100 et 5,2 p. 100¹⁶.

Une autre amélioration significative dans le transport international touche le transport aérien. Le coût du transport aérien a diminué considérablement, tant pour les marchandises que pour les passagers, reculant d'environ le tiers depuis les années 60. Ce que cette baisse de coût ne révèle pas, mais qui a une importance tout aussi grande, est la fréquence accrue des vols et des liaisons directes. Bien que le transport aérien soit encore sensiblement plus coûteux que le transport maritime, il est par contre plus rapide. Une autre démonstration de l'importance du temps dans le coût du commerce est le recours croissant au transport aérien dans les échanges commerciaux. Ainsi, plus du tiers des exportations américaines en valeur sont maintenant expédiées par voie aérienne, et ce chiffre passe à plus de la moitié si l'on exclut les exportations au Canada et au Mexique (où le transport terrestre est particulièrement important)¹⁷. Au

Canada, 31 p. 100 des exportations à destination de pays autres que les États-Unis se font par la voie des airs, ce qui représente à peu près le double du niveau observé il y a seulement dix ans. Tout considéré, on estime que l'avènement de moyens de transport plus rapides (transport aérien et transport océanique plus rapide) équivaut à une réduction tarifaire sur les biens manufacturiers variant entre 32 p. 100 et 9 p. 100 de 1950 à 1998¹⁸.

Amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC)

Les améliorations qui ont marqué les communications – coût moins élevé, service plus fiable, accès accru à toutes les formes de communication, y compris la voix, la vidéo et les données – facilitent l'exercice d'un contrôle sur les opérations éloignées, la conclusion des transactions, l'accès à l'information et la coordination des activités. En outre, les progrès des TIC ont rendu possible le commerce de services qui auraient été considérés non commercialisables dans le passé, par exemple la programmation, la prestation de services financiers ou l'interprétation d'un rayon X par un radiologiste.

On a calculé que le coût moyen de traitement de l'information est passé de 75 dollars à moins d'un centième de cent par million d'opérations entre 1960 et 1990. Par ailleurs, le coût d'un appel téléphonique de trois minutes entre New York et Londres a chuté de 245 dollars en 1930 à moins de 50 dollars en 1960, à 3 dollars en 1990 et à environ 35 cents en 1999 (tous exprimés aux prix de 1990)¹⁹.

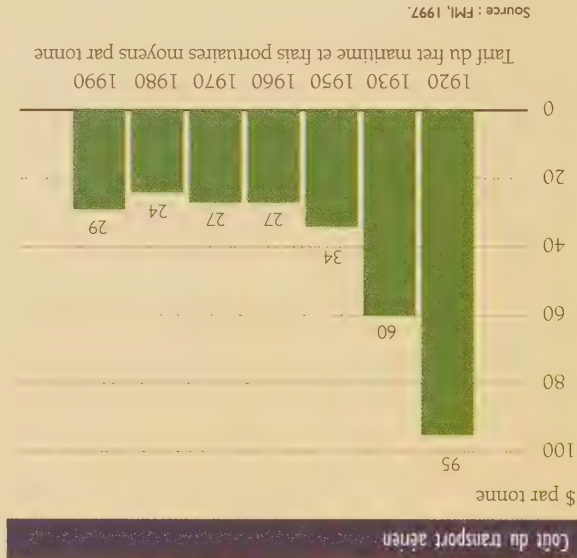
Ces chiffres ne révèlent que la pointe de l'iceberg pour ce qui est de saisir l'effet de transformation des progrès technologiques sur les échanges commerciaux. À titre d'exemple, la normalisation des formats de logiciels permet aujourd'hui à un ingénieur se trouvant en Russie de collaborer à la production d'un dessin technique avec un collègue de Winnipeg, mais aucune statistique ne peut saisir de façon adéquate cette innovation.

16 Pour une analyse plus détaillée des tendances des tarifs d'expédition internationaux, voir Hummels, 1999.

17 Hummels, 2001.

18 Ibidem.

19 ONU, Rapport sur le développement humain, 1999.



Dans le cas du Canada, le transport et l'entreposage représentaient aujourd'hui 6,5 p. 100 du coût des facteurs entrant dans la fabrication des biens et services. C'est la une baisse par rapport au niveau de 10,3 p. 100 enregistré en 1963¹³. Pour les biens, la taille et le poids du produit par rapport à son prix influent sur le coût de transport et, partant, sur la distance qui peut séparer le client du lieu de production du bien en ne dérogeant pas au bon sens économique. Les produits légers et compacts peuvent être expédiés sur de plus grandes distances, au même coût, que les produits plus lourds et volumineux. Ainsi, en partie pour cette raison, l'industrie de l'électronique est l'une des plus mondialisées. Mais le coût de transport en termes de temps a aussi de l'importance. Il est coûteux de stocker et d'entreposer des produits. De nombreux produits sont périssables, par exemple les aliments qui risquent de se gâter, mais aussi les produits électroniques qui sont rapidement déclassés par les progrès de la technologie, ou encore les vêtements qui sont vulnérables à l'évolution rapide des tendances de la mode¹⁴.

La diminution des coûts de transport est aussi importante pour la mobilité des personnes que pour la livraison des services, la gestion d'entités commerciales éloignées, les rencontres entre collaborateurs

La conteneurisation est le progrès le plus souvent cité en rapport avec le transport international des biens, mais les données montrant que cela s'est traduit par une réduction durable du coût de transport réel sont partagées. Les mesures directes du coût du transport océanique révèlent une diminution rapide jusqu'aux années 60, mais peu de mouvement, voire une légère augmentation, depuis. Le fait demeure que la conteneurisation est devenue une forme dominante de commerce maritime et qu'il doit y avoir une raison à cela. Aussi récemment que 1980, l'expédition par conteneur ne représentait que 21 p. 100 de toutes les expéditions maritimes. En 2000, la proportion atteignait 70 p. 100¹⁵. La réponse ne semble pas résider du côté des économies directes de coût, mais plutôt du temps économisé, pour le trajet lui-même et pour le processus de chargement-déchargement. On estime que le trajet océanique moyen d'une expédition internationale a diminué de moitié environ

13 Calculs de l'auteur à l'aide des tableaux entrées-sorties canadiens au niveau d'aggrégation S, en excluant du total des intrants les impôts, les subventions et l'intrant travail.

14 Pour plus de détails sur le temps en tant que barrière au commerce, voir Hummels, 2001.

15 Rodríguez, J.-R., et coll., 2006, « The Geography of Transport Systems », Université Hofstra, Département d'économie et de géographie, disponible sur le site <http://people.hofstra.edu/geotrans>.

biais de la délocalisation, les avantages du phénomène sont pour l'essentiel passés sous silence. Une vision du monde dans laquelle l'achat d'une activité à l'étranger équivaut à une perte d'emploi au Canada s'avère trop simpliste. Il faut plutôt voir dans cet achat un échange qui, comme toute autre forme de commerce, profitera aux deux parties.

Dans la plupart des cas, à mesure qu'une entreprise

prend de l'expansion à l'étranger, elle développe aussi ses activités au pays. Des données américaines mon-

trrent que l'expansion des activités d'une multina-

tionale à l'étranger entraîne souvent une hausse de

l'emploi au pays¹¹. Alors que l'emploi dans les filiales

américaines à l'étranger augmentait de plus de 2 mil-

lions entre 1997 et 2004, l'emploi dans les sociétés

parentes aux États-Unis a progressé de 1,5 million.

Une expansion internationale permet aussi à l'entre-

prise de répartir ses coûts de R-D sur de plus gros

volumes de ventes et, ainsi, d'investir davantage en

R-D. Le fait de se trouver confrontée aux meilleurs

sur le marché mondial l'oblige à être plus innovatrice

et à transférer une partie de ces connaissances vers

l'économie d'origine. Il a été démontré que les multi-

nationales canadiennes étaient plus productives que

les entreprises d'envergure nationales¹². Enfin, les

multinationales canadiennes rapatrient des bénéfices à

leur siège social au Canada. En 2006, l'investissement

direct du Canada à l'étranger a produit des rende-

ments, lesquels ont été rapatriés au Canada à hauteur

de 30,6 milliards de dollars, soit près de trois fois ce

qu'ils étaient il y a dix ans.

Il est important également que les entreprises cana-

diennes, petites et grandes, tissent des liens avec des

chaînes de valeur mondiales. Dans la section du rap-

port consacrée à la fabrication et aux services, nous

examinons dans quelle mesure il en est ainsi; cepen-

dant, les avantages connexes sont évidents. En

s'approvisionnant en intrants intermédiaires ou

en services à l'étranger, les entreprises canadiennes

peuvent accroître leur efficacité et survivre, sinon

prendre de l'expansion dans un contexte mondial de

plus en plus concurrentiel. Amiti et Wei (2006) ont

ainsi constaté que la délocalisation des services dans

le secteur manufacturier aux États-Unis s'est traduite

par des gains de productivité de 11 p. 100, tout en

n'ayant à peu près aucun effet sur le niveau d'emploi.

11 Un survol de ces données est présenté dans Mankiw et Swagel, 2006.

12 Baldwin et Gu, 2005.

Les facteurs responsables

Une analyse avantages-coûts du McKinsey Global Institute (2003) a révélé que le pays d'accueil récolte un gain de 1,12 à 1,14 dollar pour chaque dollar d'activité délocalisée. Ainsi, il importe que les entre-prises établies au Canada aient non seulement accès aux marchés étrangers, où elles peuvent écouler leurs biens et services, mais qu'elles puissent aussi importer des intrants intermédiaires et des services.

En tenant de cerner les facteurs à l'origine du mouve-ment de mondialisation des chaînes de valeur, nous pourrions plus facilement comprendre pourquoi les chaînes de valeur mondiales prennent forme à ce moment précis, pourquoi on craint de plus en plus que la production se déplace vers des pays à faibles salaires – même s'il y a toujours eu des écarts signifi-catifs dans les structures de coûts des pays – et si ces tendances persisteront ou non. Trois facteurs semblent expliquer l'essor des chaînes de valeur mondiales : 1) la baisse des coûts de transport, 2) l'amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) et 3) l'abaissement des barrières au commerce et à l'investissement international et l'adoption de politiques économiques favorables au marché. Nous aborderons plus en détail chacun de ces thèmes à tour de rôle.

La baisse des coûts de transport

La baisse des coûts de transport permet d'expédier des biens et services sur de plus grandes distances sans perte de compétitivité par rapport aux biens produits localement. Certains des avantages liés à de faibles coûts de production sont annulés par le coût du transport des intrants intermédiaires ou des biens finals à leur lieu de consommation. Les coûts de transport jouent un rôle important dans les économies d'agglomération – ils expliquent pourquoi les produc-teurs d'intrants intermédiaires ont tendance à s'établir près des utilisateurs de ces intrants. Le secteur de l'au-tomobile dans le Sud de l'Ontario et dans le Centre-Ouest et le Nord-Est des États-Unis en est un exemple éloquent. À mesure que diminuent les coûts de trans-port, il devient moins intéressant de s'établir à prox-imité des fournisseurs ou des consommateurs, et l'on peut ainsi profiter des avantages qu'offre un établisse-ment plus éloigné, toutes choses égales par ailleurs.

installations spécialisées qui sont intégrées à un système de production mondial. Le commerce peut être de nature classique – la production dans un pays étant destinée aux consommateurs d'un autre – ou peut porter sur des intrants intermédiaires. Certaines de ces questions seront examinées plus loin, mais d'autres devront être abordées ailleurs.

L'incidence des chaînes de valeur mondiales

Dans les médias populaires, une bonne partie de l'attention a porté sur les effets de l'expansion des chaînes de valeur mondiales en termes de transfert d'emplois à l'étranger – la délocalisation, c'est-à-dire le fait de cesser une activité au pays pour la faire exécuter à l'étranger, souvent dans un pays à faibles salaires⁸. Chez certains, la crainte s'est renforcée devant la possibilité croissante que les activités exportées à l'étranger touchent des emplois du secteur des services, considérés auparavant comme non-commercialisables.

Les estimations relatives au nombre colossal d'emplois qui pourraient être ouverts à la mobilité internationale ont ainsi fait la manchette : Blinder (2006) a estimé que jusqu'à 41 millions d'emplois aux États-Unis pourraient être délocalisés. Le McKinsey Global Institute (2005) a situé ce chiffre à 160 millions d'emplois dans le monde. Van Weelsum et Viskery (2005) ont calculé que les postes susceptibles d'être touchés représentaient 18,1 p. 100 de l'emploi total aux États-Unis, 19,2 p. 100 dans l'UE 15 et 18,6 p. 100 au Canada. Bardhan et Kroll (2003) ont suggéré que le nombre de postes visés pourrait être d'environ 15 millions dans le secteur des services aux États-Unis (11,7 p. 100 de l'emploi total en 2003). D'autres estimations élargissent la gamme à entre 10 et 21 p. 100 pour les États-Unis. Le lecteur est invité à consulter Kirkegaard (2007) pour un survol de ces estimations. Une autre façon d'interpréter ces estimations est d'y voir une limite supérieure au nombre de postes qui sont devenus échangeables, ou qui pourraient le devenir. Une distinction est faite ici entre les emplois nécessitant une présence matérielle, comme ceux de chauffeur de taxi, de serveur ou de médecin, et les emplois qui n'exigent pas une telle présence : analyste

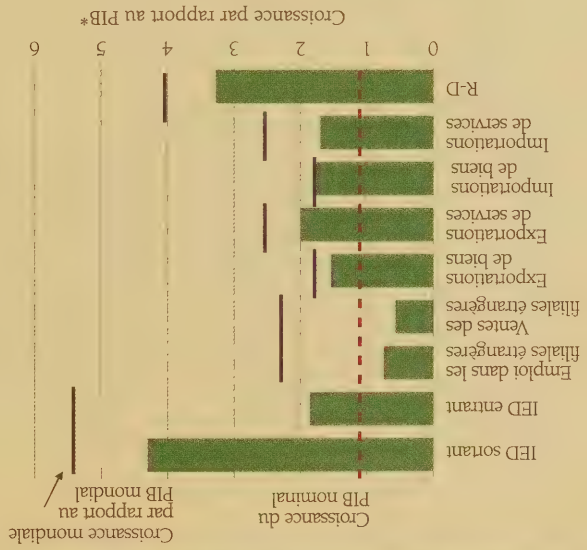
financier ou programmeur, par exemple. Cela a ajouté aux craintes soulevées par la délocalisation, alors que plusieurs emplois jugés aujourd'hui délocalisables sont précisément ceux qui étaient auparavant tenus pour non mobiles. En outre, ces postes ont tendance à offrir une rémunération intéressante et sont comblés soit par des membres de la classe moyenne, jusque-là à l'abri des effets de la délocalisation, soit par des personnes déplacées du secteur manufacturier qui ont migré dans le passé vers ces professions.

Mais ces craintes ne semblent pas fondées pour l'essentiel. Une mise à jour d'une étude largement citée de Forester Research prédit qu'aux États-Unis, jusqu'à 3,4 millions de postes dans le secteur des services pourraient être délocalisés d'ici 2015⁹. Appliquant une procédure simple de mise à l'échelle et d'ajustement pour les différences de structure industrielle, on peut affirmer qu'au Canada, ce phénomène toucherait environ 240 000 emplois dans le secteur des services. Si ce nombre paraît élevé, il ne représente tout de même qu'environ 2 p. 100 de l'emploi dans le secteur des services aux États-Unis cette année-là (une proportion similaire au Canada). Les données du Bureau of Labor Statistics des États-Unis indiquent que 3,9 p. 100 des licenciements collectifs au cours d'une année sont liés à des activités déplacées à l'étranger (non seulement des services, mais aussi des activités manufacturières). Ces 33 200 pertes d'emploi représentent une infime portion des 7,4 millions d'emplois disparus durant la même année pour toute une foule de raisons, et une part encore plus infime des 8 millions nouveaux emplois créés. Une estimation semblable a été faite pour l'UE, soit 4,5 p. 100¹⁰. Il importe aussi de noter que si le nombre absolu de licenciements attribuables à la délocalisation est limité, les personnes qui perdent leur emploi pour cette raison demeurent en chômage pendant plus longtemps en moyenne, et lorsqu'elles trouvent un nouveau travail, il est habituellement moins bien rémunéré.

Bien que les médias aient souvent insisté sur le défi que pose la montée des chaînes de valeur mondiales, à savoir le déplacement d'emplois à l'étranger par le

8 Pour une définition de la délocalisation et des termes connexes utilisés dans la présente étude, veuillez consulter l'Appendice Deux.
9 Tel que rapporté dans Levine, 2004.
10 Les données sur les États-Unis proviennent du Mass Layoff Program, du Bureau of Labor Statistics, qui consigne les cessations d'emploi touchant 50 employés ou plus. Les données pour l'UE sont tirées de *The European Restructuring Monitor*, rapportées dans Kirkegaard, 2007, « Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia ».

Croissance des chaînes de valeur mondiales — Canada



* Les années correspondent autant que possible à la période 1982-2005, compte tenu des contraintes de données, tandis que la croissance mondiale porte souvent sur des années différentes.
Données : Statistique Canada.

TI en Inde seraient fournis par une société indienne plutôt que par une société canadienne — nous pourrions nous attendre à observer des paiements pour ces services, du siège social canadien au sous-traitant indien, et nous ne verrions aucun flux d'IED entre le Canada et l'Inde.

Ainsi, il peut être très difficile de mesurer les chaînes de valeur mondiales de façon globale, mais encore plus difficile d'évaluer où (et dans quelle mesure) un pays participe à ces chaînes. Il est donc utile d'employer diverses mesures pour tenter de saisir l'importance des chaînes de valeur mondiales pour l'économie. Plus loin dans l'étude, nous examinons plus en détail où le Canada s'inscrit dans ces chaînes de valeur mondiales et comment il se classe pour chacune des activités des chaînes de valeur.

La première figure présente un certain nombre de mesures qui illustrent la montée des chaînes de valeur à l'échelle mondiale. Nous prenons comme point de référence la croissance du PIB mondial — tout ce qui croît plus rapidement que le PIB devient graduellement plus important pour l'économie. Entre 1982

6 Toutes les figures sont exprimées en dollars E.-U. nominaux.
7 À noter que les chiffres sur la croissance du PIB sont indexés indépendamment pour chaque facteur afin de tenir compte des différences dans les années couvertes par chacun des facteurs.

Même ces chiffres ne rendent pas pleinement compte de la montée des chaînes de valeur mondiales. L'IED peut être lié à l'implantation de succursales en vue de contourner des barrières tarifaires, ou assurer l'extraction de ressources, tout comme il peut porter sur des chaînes de valeur mondiales, il n'y participe pas dans la même mesure que d'autres pays.

et 2005, le PIB mondial a progressé de 310 p. 100; en revanche, les exportations mondiales ont augmenté de 553 p. 100, tandis que les échanges de services commerciaux ont bondi de 779 p. 100 — plus de deux fois le rythme de croissance du PIB mondial⁶. Autre constat remarquable : les stocks d'IED sortant ont crû 5,4 fois plus rapidement que le PIB. Diverses mesures de la production des filiales étrangères ont aussi progressé à un rythme beaucoup plus rapide que le PIB, soulignant ainsi l'importance grandissante des filiales étrangères dans l'économie mondiale. Par ailleurs, les redévances et les droits de licences, un indicateur approximatif de l'internationalisation de la R-D et du savoir, ont augmenté plus de quatre fois plus rapidement que le taux de croissance du PIB⁷. Globalement, on dénombrait 37 000 entreprises multinationales (EM), lesquelles possédaient au moins 170 000 filiales actives à l'étranger en 1990. En 2004, soit juste 14 ans plus tard, le nombre d'EM avait presque doublé, à 70 000, tandis que le nombre de filiales étrangères s'était multiplié par quatre pour atteindre 690 000. En outre, plus du quart des sociétés parentes et près de la moitié des filiales se trouvent aujourd'hui dans des pays en développement.

Les mêmes indicateurs pour le Canada révèlent que les chaînes de valeur mondiales jouent un rôle de plus en plus important au pays : tous, sauf les opérations des filiales canadiennes à l'étranger, affichent un taux de croissance plus élevé que le PIB nominal du Canada. À titre d'exemple, les exportations de biens ont progressé une fois et demie plus rapidement que le PIB, tandis que les services ont connu une expansion deux fois plus rapide et que les stocks d'IED sortant ont augmenté trois fois plus vite que le PIB. Mais systématiquement, la progression de ces indicateurs à l'échelon mondial a été encore plus rapide, ce qui incite à penser que même si le Canada participe aux chaînes de valeur mondiales, il n'y participe pas dans la même mesure que d'autres pays.

Quelle est l'importance des chaînes de valeur mondiales?

Les chaînes de valeur mondiales ne sont pas un

phénomène nouveau. Dans une certaine mesure,

elles existent depuis aussi longtemps que l'échange d'intrants intermédiaires. La Compagnie de la Baie

d'Hudson (1670)⁴ ou la Compagnie des Indes orien-

tales (1602)⁵ peuvent être vues comme des entreprises

qui gèrent une chaîne de valeur mondiale, s'appro-

visionnant en intrants un peu partout dans le monde

pour les transformer en Europe et les revendre à

l'étranger. Mais l'importance des chaînes de valeur

mondiales a été contrainte par les barrières au com-

merce et à l'investissement, par les coûts de transport

élevés et la capacité de communication limitée entre

des centres d'opérations éloignés. Une pratique beau-

coup plus répandue était la fabrication de produits

finis dans un pays pour les revendre dans un autre

(commerce classique) ou la production dans des

filiales (biens fabriqués dans de nombreux marchés

étrangers, principalement pour y être revendus).

Mais cela est en voie de changer. Le contenu en

importations des exportations augmente dans la

plupart des pays, le commerce international prenant

de plus en plus la forme d'intrants intermédiaires.

Le commerce des services ne cesse de prendre de

l'ampleur et les investissements se font de plus en

plus au sein de réseaux de production régionaux,

ou même mondiaux, qui constituent de vastes chaînes

de valeur mondiales. Enfin, avec l'accroissement du

nombre d'activités commercialisables et une part

grandissante de la population mondiale participant

activement à ces échanges, les répercussions pour-

raient être colossales.

Il n'y a pas de statistique permettant de saisir la

portée actuelle des chaînes de valeur mondiales

ou leur progression depuis quelques années. Le dia-

gramme présenté ci-dessous décrit une chaîne de

valeur mondiale hypothétique et permet d'illustrer

ce point. Il montre une société canadienne fictive

dont le siège social est situé à Montréal, les activités

de recherche et développement (R-D) se déroulent

en Californie, le contenu se trouve à New York et

dont les centres d'appel et les services de technologie

de l'information (TI) proviennent de l'Inde. Le produit

final est vendu partout dans le monde, y compris au

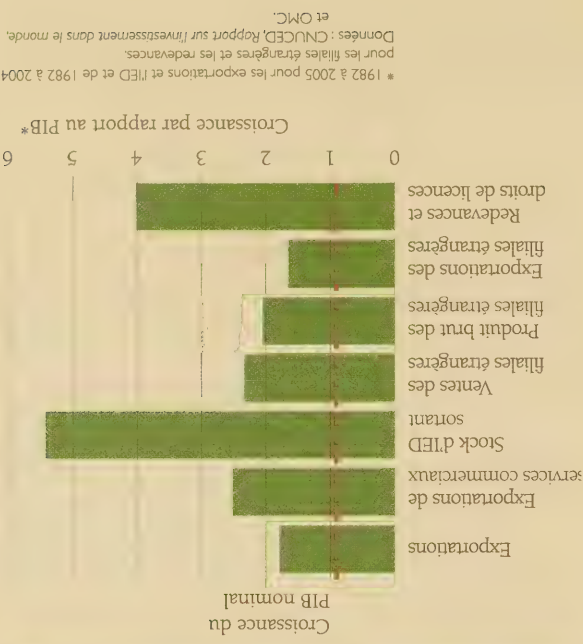
4 La date d'établissement est tirée de la version en ligne de l'Encyclopaedia Britannica.

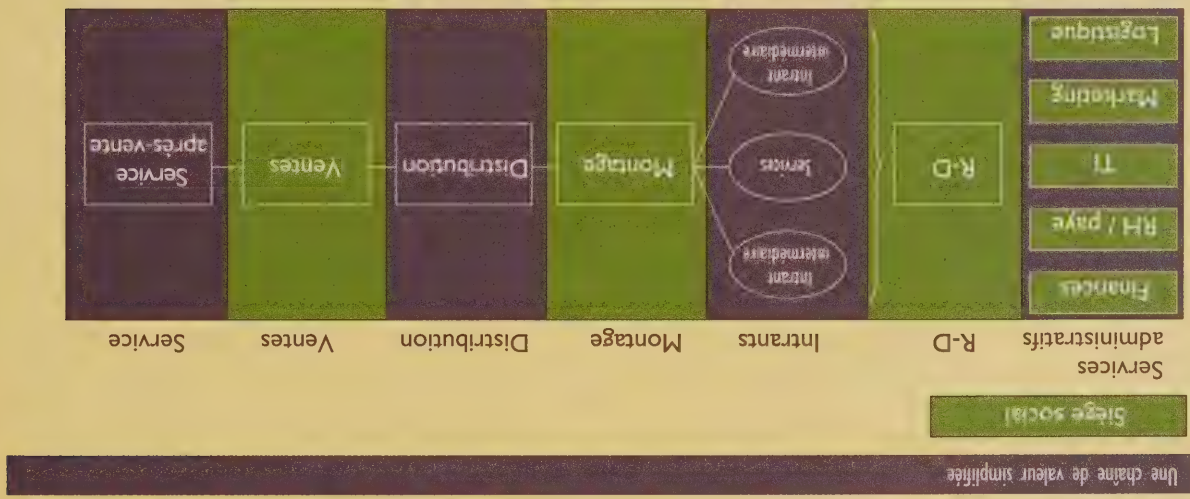
5 Ibidem.

Canada, tandis que le montage se fait en Chine, à l'aide d'intrants intermédiaires venant d'Europe de l'Est.

Dans cet exemple, si nous pouvions mesurer seule-ment les flux de commerce de marchandises, tout ce que nous verrions est l'exportation d'intrants intermédiaires d'Europe de l'Est en Chine, puis des exportations chinoises vers d'autres pays dans le monde. Les statistiques canadiennes n'enregistreraient que les importations de la Chine. En ajoutant le commerce des services, on pourrait saisir des paiements de services entre le siège social canadien et le centre de R-D et le contenu aux États-Unis, le centre d'appel en Inde et les services de gestion des activités manufacturières en Europe de l'Est et en Chine. Mais cela dépendrait de la façon dont l'entreprise est structurée. En outre, les bénéfices réalisés dans divers pays étrangers seraient rapatriés au siège social à Montréal. Enfin, en ajoutant l'investissement étranger direct (IED), nous pourrions observer des flux d'investissement sortant (aussi appelés investissement direct du Canada à l'étranger), à mesure que des installations seraient construites ailleurs dans le monde et que de nouveaux investissements seraient faits en machines, matériel et autres facteurs. Si certaines parties de la chaîne de valeur sont confiées en sous-traitance à d'autres entreprises – par exemple, les services de

Croissance des chaînes de valeur mondiales – Monde





consommons, la nature des emplois que nous occupons et notre niveau de vie. Elle souligne aussi comment l'économie mondiale peut changer : l'adoption rapide de nouvelles méthodes de fabrication a permis à la Grande-Bretagne de dominer l'économie mondiale durant plusieurs années après la première révolution industrielle, tandis que les États-Unis ont été le fer de lance de la seconde. La question à laquelle nous faisons face aujourd'hui est la suivante : Qui dominera la troisième révolution industrielle et comment le Canada tirera-t-il son épingle du jeu ?



L'émergence des chaînes de valeur mondiales

Aaron Sydor¹

Introduction

L'économie mondiale subit une transformation spectaculaire dont la plupart des Canadiens ne sont probablement pas conscients. L'importance

croissante de grands pays à faibles salaires, notamment l'Inde et la Chine, est un élément clé de cette évolution, mais ce n'est pas le seul facteur de changement. Il y a aussi une évolution dans la façon dont les entreprises s'organisent – pour former de grandes chaînes de valeur mondiales. Cela est intimement lié aux raisons pour lesquelles des pays comme la Chine et l'Inde gagnent en stature en ce moment. La façon dont le Canada réagira à ces changements pourrait avoir des conséquences profondes sur la prospérité future des Canadiens.

Une *chaîne de valeur* décrit la gamme complète des activités requises pour faire passer un bien ou un service de l'étape de la conception à celle de l'utilisation finale, et même au-delà. Elle englobe des activités telles que la conception, la production, la commerciali-

sation, la distribution et le soutien donné au consommateur final. Les activités que recouvre une chaîne de valeur peuvent être regroupées dans une seule entité prise, ou être réparties entre différentes entreprises, comme elles peuvent se dérouler au même endroit ou être dispersées sur un plus vaste territoire. Une *chaîne de valeur mondiale* décrit la fragmentation géographique de la chaîne de valeur et les liens entre les entreprises et entre les segments de la même entreprise exécutant différentes étapes de la chaîne de valeur².

Alan S. Blinder, ancien vice-président de la Réserve fédérale des États-Unis et conseiller économique du président Clinton, a décrit ce phénomène comme la troisième révolution industrielle³ – la première ayant été le passage de l'agriculture à la fabrication et la seconde, le passage de la fabrication aux services. Si cette image peut sembler un peu exagérée, elle met en lumière l'impact possible de l'évolution des pratiques d'affaires sur la vie de tous les jours : ce que nous

1 Aaron Sydor est directeur, Division de la conjoncture économique et de l'analyse structurelle, à Affaires étrangères et Commerce international Canada.
2 Pour une description plus détaillée de la *chaîne de valeur mondiale* et de ses liens avec d'autres notions similaires, voir l'Appendice Un.
3 Blinder, Alan S., 2006, « Offshoring: The Next Industrial Revolution? »

respectivement, ce qui mérite de figurer dans la liste des dix principaux pays de destination.

Alors que l'IED au Canada se retrouve principalement dans les industries de biens, l'IED canadien à l'étranger aboutit principalement dans les industries de services

et la prévalence à cet égard a augmenté depuis 2000, année où la part détenue par les services atteignait 55 p. 100, tandis qu'elle avait grimpé à 61 p. 100 en 2006. Portant l'examen au niveau des industries, les

finances et les assurances obtiennent, de loin, la part la plus importante, soit près du double de celle de la

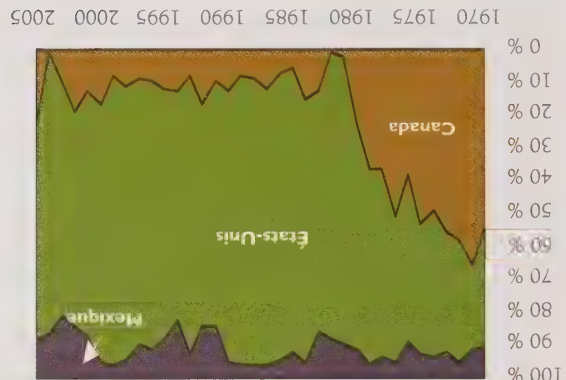
prochaine industrie sur la liste; ce secteur a de plus enregistré le taux de croissance le plus élevé en 2006, soit 20,4 p. 100. Mais les investissements du Canada

en énergie et dans les minéraux métalliques ont aussi pris de l'expansion, enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 9,8 p. 100 au cours des cinq

dernières années, contre un taux de 5,2 p. 100 pour les finances et les assurances.

La performance du Canada dans le contexte nord-américain

Bien que les flux d'IED entrant au Canada aient augmenté durant la dernière décennie en termes monétaires, leur part des flux totaux entrant en Amérique du Nord est demeurée à peu près stable à 9,3 p. 100 en 1996 et à 10,2 p. 100 en 2003, avec une pointe à 22,4 p. 100 en 2005. Cela pose la question de



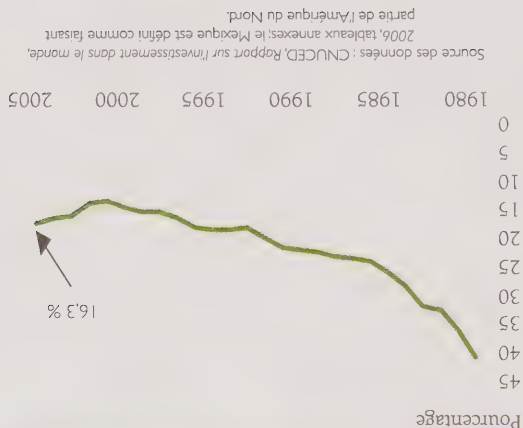
Source des données : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006, tableaux annexes; le Mexique est défini comme faisant partie de l'Amérique du Nord.

l'attrait relatif du Canada en tant que destination de l'investissement. Entre 1996 et 2005, le Canada a reçu en moyenne 11,9 p. 100 des entrées d'IED en Amérique du Nord, en net recul par rapport au niveau remarquable de 49,7 p. 100 enregistré dans les années 70.

Simultanément, la part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord que détient le Canada – c'est-à-dire la totalité de l'IED détenu en Amérique du Nord – est en déclin depuis quelques décennies, passant de 40,0 p. 100 en 1980 à 12,6 p. 100 en 2001; on observe toutefois une lente remontée depuis quelques années et, en 2005, elle s'établissait à 16,3 p. 100. Ce recul est principalement la conséquence du niveau très élevé des entrées d'IED au Canada durant les années 60 et 70, plutôt qu'un

reflet de sa performance récente. En tant qu'indicateur de l'« ouverture » du Canada, ou de son orientation vers l'investissement étranger, le ratio du stock d'IED entrant au PIB était de 31,6 p. 100 en 2005. Le Canada se classait donc au second rang des pays les plus ouverts du G-7, après le Royaume-Uni (37,1 p. 100). Du même coup, en dépit des niveaux élevés de flux d'IED qu'ils attirent, ce ratio est demeuré à seulement 13,0 p. 100 pour les États-Unis et à 2,2 p. 100 pour le Japon, qui arrive au dernier rang des pays du G-7 à ce chapitre.

FIGURE 5-8 Part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada



Source des données : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006, tableaux annexes; le Mexique est défini comme faisant partie de l'Amérique du Nord.

Figure 5-5
Stock d'IDC par pays

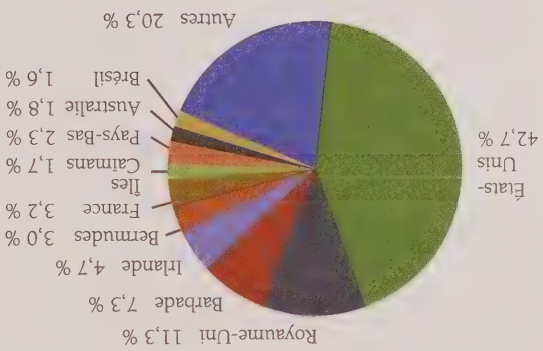


Figure 5-6
Stock d'IDC par industrie

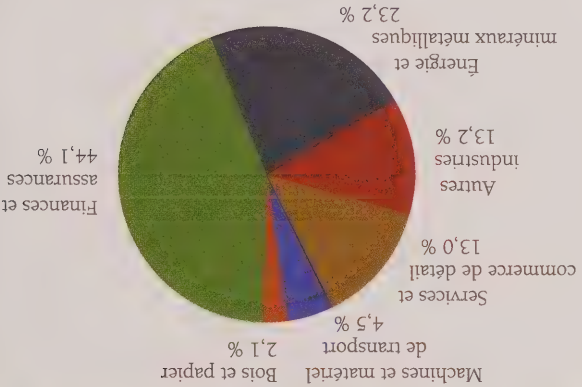


TABLEAU 5-3
Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations (en milliards de \$CAN)

Région	1995	2005	2006	Part en 1995	Part en 2006	Variation en % 2006/2005	Croissance 1995-2006
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
Amérique du Nord	98,8	276,6	307,7	61,3	58,8	11,2	10,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	7,9	20,8	23,1	4,9	4,4	10,9	10,3
Europe	37,2	128,3	154,0	23,0	29,4	20,1	13,8
UE-25	34,5	119,2	144,4	21,4	27,6	21,2	13,9
Afrique	0,6	3,6	4,6	0,4	0,9	29,1	19,7
Asie/Océanie	16,8	30,4	33,9	10,4	6,5	11,5	6,6

Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
États-Unis	84,6	204,6	223,6	52,4	42,7	9,3	9,2
Royaume-Uni	16,4	48,9	59,0	10,2	11,3	20,7	12,3
Barbade	5,8	33,6	38,4	3,6	7,3	14,4	18,7
Irlande	5,9	19,9	24,7	3,7	4,7	23,9	13,9
Bermudes	3,0	12,8	15,6	1,9	3,0	21,4	16,1
France	2,5	14,5	16,9	1,6	3,2	16,7	18,9
Îles Caïmans	0,7	9,3	8,8	0,4	1,7	-5,0	25,7
Pays-Bas	2,3	10,6	12,1	1,4	2,3	14,2	16,5
Australie	3,1	8,0	9,6	1,9	1,8	19,2	10,9
Brésil	2,5	6,7	8,2	1,5	1,6	22,9	11,6

Données : Statistique Canada, stocks.

a La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

Figure 5-3
Stock d'IED au Canada par pays

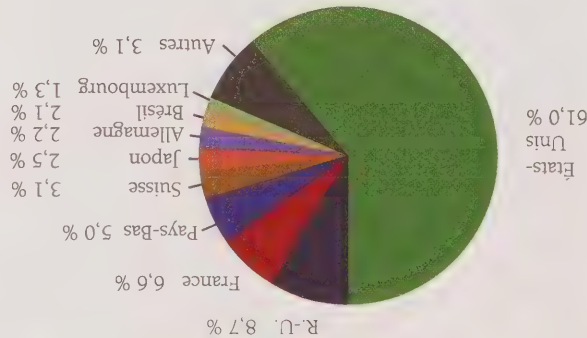
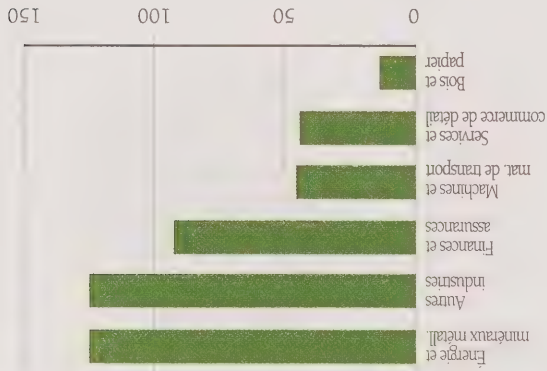


Figure 5-4
Stock d'IED au Canada par industrie (milliards de \$CAN)



stocks d'IED au Canada passant de 25,2 p. 100 à 27,9 p. 100. Il s'agit d'un gain appréciable par rapport au niveau de 17,5 p. 100 observé il y a dix ans (1997). Une partie importante de l'IED au Canada se retrouve dans le secteur des finances et des assurances, dont la part atteint 20,7 p. 100. Au cours des cinq dernières années (2002-2006), le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a affiché un robuste taux de croissance annuel moyen (10,6 p. 100), à l'instar des finances et des assurances (9,2 p. 100), mais c'est le secteur des services et du commerce de détail qui vient en tête, avec un taux de 11,6 p. 100 sur la période.

Le stock d'IED détenu par les États-Unis est assez largement réparti, l'énergie et les minéraux métalliques et la catégorie « Autres » accaparant chacune 27,6 p. 100 des capitaux détenus par ce pays, suivies des finances et assurances (17,8 p. 100) et des machines et du matériel de transport (12,1 p. 100).

L'investissement direct du Canada à l'étranger

En 2006, l'investissement direct du Canada à l'étranger était en hausse dans toutes les grandes destinations. Pour les États-Unis, on observe une augmentation de 19,0 milliards de dollars, qui est principalement attribuable aux sorties de capitaux des entreprises canadiennes visant à financer des opérations dans leurs filiales américaines. Les États-Unis demeurent la plus importante destination de l'investissement direct du Canada à l'étranger, avec une part de 42,7 p. 100 de l'IED sortant du Canada, soit 223,6 milliards de dollars. Réciproquement,

61,0 p. 100 de l'IED entrant du Canada provient des États-Unis. Si la part des États-Unis est demeurée assez stable au cours des cinq dernières années, oscillant entre 41 et 46 p. 100, il apparaît clairement à plus long terme que l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est progressivement diversifié, la part dominante des États-Unis reculant à 42,7 p. 100, contre 50,6 p. 100 il y a 10 ans et 65,9 p. 100 il y a 20 ans.

La valeur du dollar canadien par rapport à l'euro et à la livre sterling a fléchi en fin d'année 2006, ce qui s'est traduit par une augmentation de la valeur des avoirs canadiens dans les pays où ces monnaies ont cours. Les pays européens détenaient 29 p. 100 de l'IED du Canada à la fin de 2006, ce qui représente une légère hausse par rapport au niveau de 28 p. 100 observé en 2005. Le Royaume-Uni demeure la seconde destination la plus attrayante pour l'IED canadien, qui atteint 59,0 milliards de dollars dans ce pays en 2006, tandis que l'Irlande, la France et les Pays-Bas figuraient dans la liste des dix destinations les plus importantes.

De nombreux pays des Caraïbes méritent également d'être mentionnés, alors que les Canadiens continuent d'accroître leur investissement direct dans des pays tels que les Îles Caïmans, les Bermudes et la Barbade, qui détiennent les stocks les plus importants d'IED canadien dans la région, à la hauteur de 38,4 milliards de dollars. L'année 2006 a aussi été marquée par de fortes hausses de l'IED canadien en Australie et au Brésil, deux pays qui ont enregistré des gains importants à ce poste, soit 19,2 p. 100 et 22,9 p. 100.

partie, cette augmentation est imputable à des variations de valeur, par exemple dans les taux de change. Le Canada enregistrerait un solde positif net d'investissements directs avec la plupart de ses partenaires, y compris les pays des Caraïbes et le Royaume-Uni. Cependant, il avait un solde négatif net avec de nombreux pays importants, dont les États-Unis (-50,5 milliards de dollars), la France, les Pays-Bas, la Suisse et le Japon.

L'investissement étranger direct au Canada

les États-Unis étaient des pays européens (Royaume-Uni, France, Pays-Bas et Suisse), l'investissement direct en provenance du R. U. augmentant de 30 p. 100, principalement en raison d'acquisitions au Canada. L'augmentation de l'IED provenant du Brésil est aussi digne de mention : celui-ci a plus que triplé, à 9,4 milliards de dollars, les acquisitions étant ici aussi la principale raison de la hausse. Parmi les dix principaux pays investisseurs au Canada, le Brésil est aussi celui qui a enregistré le taux de croissance annuel moyen le plus élevé au cours des cinq dernières années (2002-2006), soit 86,7 p. 100; l'IED brésilien au Canada s'est multiplié par douze, passant de 774 millions de dollars à 9,4 milliards de dollars sur la période.

À la fin de 2006, on retrouvait globalement 55 p. 100 de l'IED au Canada dans les industries de biens, un léger recul par rapport au niveau de 59 p. 100 enregistré en 2000. Le secteur de l'énergie et des métaux

TABLEAU 5-2
Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources
(en milliards de \$CAN)

Région	1995	2005	2006	Part en 1995	Part en 2006	en %	Variation 1995-2006
Amérique du Nord	115,3	263,3	279,4	68,5	62,2	6,1	8,4
Amérique du Sud et Amérique centrale	0,4	3,2	9,5	0,2	2,1	199,1	34,1
Europe	40,1	119,2	134,0	23,9	29,9	12,4	11,6
UE-25	35,9	101,4	104,4	21,3	26,4	25,6	11,5
Afrique	0,0	1,2	1,6	0,0	0,3	25,3	44,6
Asie/Océanie	12,4	20,7	24,4	7,4	5,4	18,0	6,4
Monde	168,2	407,6	448,9	100,0	100,0	10,1	9,3

États-Unis	112,9	259,0	273,7	67,2	61,0	5,7	8,4
Royaume-Uni	14,1	30,0	39,0	8,4	8,7	29,9	9,7
France	5,7	28,4	29,5	3,4	6,6	4,1	16,1
Pays-Bas	6,3	22,1	22,6	3,7	5,0	2,3	12,4
Suisse	3,4	13,2	14,1	2,0	3,1	6,8	13,8
Japon	7,0	10,5	11,3	4,2	2,5	7,5	4,5
Allemagne	5,0	9,6	9,9	3,0	2,2	2,9	6,4
Hong Kong	2,8	6,0	n.d.	1,7	n.d.	n.d.	n.d.
Brésil	0,3	3,1	9,4	0,2	2,1	206,4	38,9
Luxembourg	0,1	3,7	5,8	0,1	1,3	58,1	40,5
Monde	168,2	407,6	448,9	100,0	100,0	10,1	9,3

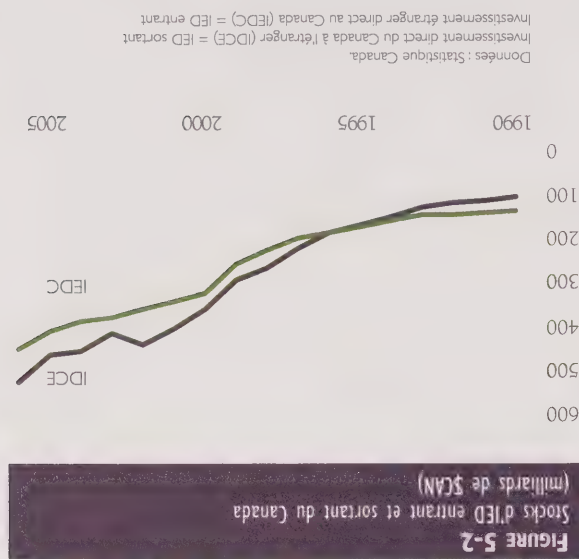
Données : Statistique Canada, stocks.
a La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

L'IED entrant et sortant au Canada

L'ouverture de l'économie canadienne et l'importance du commerce international ressortent de la croissance significative des stocks totaux d'IED entrant et sortant au Canada au cours des 25 dernières années. En

2006, le Canada a vu ses investissements directs à l'étranger et l'IED entrant enregistrer leur plus forte progression en pourcentage en six ans – le taux le plus élevé depuis le boom technologique de 2000. Le stock d'IED entrant du Canada a augmenté de 10,1 p. 100 en 2006, pour atteindre 448,9 milliards de dollars à fin d'année. L'investissement du Canada à l'étranger a aussi augmenté rapidement, enregistrant un taux de croissance de 13,8 p. 100 pour terminer l'année à 523,3 milliards de dollars. Cependant, des raisons différentes expliquent ces hausses. L'accroissement du stock d'IED au Canada est imputable principalement aux investisseurs étrangers qui acquièrent de grandes entreprises canadiennes. Parallèlement, près des trois quarts de l'augmentation de l'investissement direct du Canada à l'étranger est due à des variations dans la valeur des transactions en capital : l'IED canadien à l'étranger est libellé en devises étrangères et la valeur du dollar canadien a reculé en fin d'année.

Dans l'ensemble, la position nette du Canada au poste de l'investissement direct est passée de 52,0 milliards de dollars en 2005 à 74,4 milliards de dollars à la fin de 2006, ce qui signifie que le Canada demeure un exportateur net d'investissement direct. En bonne



- 1 The value of foreign direct investment is calculated as of the last business day in December, and uses the exchange rates on that date.
- 2 The net direct investment position is defined as the difference between Canadian direct investment abroad and foreign direct investment in Canada.

avoir contribué à réduire les flux d'IED vers la région, engendrant un climat moins favorable pour les investisseurs et une incertitude quant aux politiques futures de ces pays. Le Mexique et le Brésil (les deux principaux pays d'accueil) ont réussi à maintenir leurs entrées d'IED aux niveaux de l'année précédente, tandis que le Chili a enregistré une croissance de 48,4 p. 100 grâce au réinvestissement des bénéfices miniers au pays même.

Comme pour l'Afrique, les flux d'IED en Asie et en Océanie ont atteint un niveau sans précédent en 2006, augmentant de 15,0 p. 100, à 229,9 milliards de dollars E.-U. Les flux d'IED vers la Chine ont fléchi légèrement mais demeurent les plus importants de la région, à 70,0 milliards de dollars E.-U., alors que les investissements dans les industries de haute technologie ont connu une progression rapide et que Hong Kong s'est classé au second rang en attirant des flux de 41,4 milliards de dollars, une hausse de 15,4 p. 100. En comparaison, l'Inde a vu ses flux d'IED augmenter de 44,4 p. 100, mais cela ne représente au total que 9,5 milliards de dollars. Cela lui a néanmoins suffi pour devancer la Corée du Sud au quatrième rang des pays d'accueil dans la région; la CNUCED note toutefois que les données actuelles sur la Corée comportent probablement une sous-estimation des flux réels vers ce pays. Singapour, qui a inscrit une croissance exceptionnelle de 58,8 p. 100, arrive au troisième rang. Fait intéressant, l'IED sortant de la région est aussi en hausse, les sources les plus importantes étant la Chine et l'Inde.

Les pays pétroliers de la région du Golfe persique au Moyen-Orient et la Turquie, continuent d'attirer d'importantes entrées d'IED; en Turquie, ces flux ont presque doublé, à 17,1 milliards de dollars, avec un taux de croissance de 76,3 p. 100. Les pays du Golfe, avec en tête les Émirats arabes unis, ont aussi vu leurs sorties d'IED augmenter en 2006, principalement par le jeu des fusions et acquisitions. Du côté de l'Europe de l'Est, les entrées d'IED en Russie ont bondi de 94,6 p. 100 pour atteindre 28,4 milliards de dollars E.-U. à la fin de 2006. Mais le rythme futur de ces entrées pourrait subir les effets du resserrement récent de la réglementation touchant aux ressources naturelles et des différends qui ont surgi en 2006 sur des questions telles que la protection de l'environnement et les coûts d'extraction.

TABLEAU 5-1
Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies, 2002-2006
(milliards de dollars É.-U.)

Région/économie d'accueil	2002	2003	2004	2005	2006	Taux de croissance, 2002-2006
Monde	617,7	557,9	710,8	916,3	1230,4	18,8

Économies développées	441,2	358,5	396,1	542,3	800,7	16,1
Canada ^b	22,1	7,6	1,5	33,8	66,6	31,7
États-Unis	74,5	53,1	122,4	99,4	177,3	24,2
Europe	314,2	274,1	217,7	433,6	589,8	17,1
UE-25	307,1	253,7	213,7	421,9	549,0	15,6
France	49,0	42,5	31,4	63,6	88,4	15,9
Allemagne	53,5	29,2	-15,1	32,7	8,1	-37,6
Italie	14,5	16,4	16,8	20,0	30,0	19,8
Luxembourg	4,0	3,9	4,0	3,7	n.d.	n.d.
Royaume-Uni	24,0	16,8	56,2	164,5	169,8	63,1
République tchèque	8,5	2,1	5,0	1,0	5,4	-10,7
Japon	9,2	6,3	7,8	2,8	-8,2	n.d.

Économies en développement	163,6	175,1	275,0	334,3	367,7	22,4
Afrique	13,0	18,5	17,2	30,7	38,8	31,4
Amérique latine et Caraïbes	54,3	46,1	100,5	103,7	99,0	16,2
Brsil	16,6	10,	18,1	15,1	14,8	-2,8
Chili	2,6	4,3	7,2	6,7	9,9	40,4
Mexique	18,3	14,2	18,7	18,1	16,5	-2,5
Asie et Océanie	96,2	110,5	157,3	200,0	229,9	24,3
Chine	52,7	53,5	60,6	72,4	70,0	7,3
Hong Kong	9,7	13,6	34,0	35,9	41,4	43,8
Inde	5,6	4,6	5,5	6,6	9,5	14,0
Corée	3,0	3,9	7,7	7,2	0,5 ^c	-36,3
Singapour	7,3	10,4	14,8	20,1	31,9	44,4
Russie	3,5	8,0	15,4	14,6	28,4	69,2

Sources : CNUCED, Investment Brief 2007, no 1; et CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006.

a Taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

b Les données sur le Canada ne sont pas disponibles auprès de la CNUCED pour 2006; celles-ci proviennent de Statistique Canada et ont été converties en dollars É.-U. au taux de change annuel moyen de chaque année.

c La CNUCED souligne qu'il s'agit là probablement d'une sous-estimation fondée sur les données publiées par la Banque de Corée.

Les entrées d'IED dans les pays en développement ont augmenté beaucoup plus lentement au cours de la même période, progressant de seulement 10 p. 100 en 2006, contre une croissance de 57,0 p. 100 et de 21,5 p. 100 en 2004 et 2005.

Les entrées d'IED en Afrique ont atteint un nouveau sommet en 2006, soit 38,8 milliards de dollars, après avoir marqué un record en 2005, les flux étant surtout concentrés en Afrique de l'Ouest, en Afrique du Nord et en Afrique centrale. La forte demande continue

pour les produits de base et les prix élevés ont joué un rôle clé, notamment dans le cas du pétrole, qui a attiré des investissements non seulement de pays développés, mais aussi d'autres pays en développement. Simultanément, les flux vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont fléchi de 4,5 p. 100, en partie à cause du niveau élevé des prix des produits de base, qui ont entraîné une appréciation de la monnaie de nombreux pays. L'intervention croissante de l'État en Bolivie, en Équateur et au Venezuela pourrait aussi

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

Le financement extérieur peut entrer dans un pays de diverses façons. Parmi celles-ci, l'investissement étranger direct (IED) a l'avantage de ne pas créer de dettes, d'être comparativement plus stable et de produire des rendements liés à la performance des projets financiers. L'IED peut aussi comporter d'autres avantages, comme le transfert de savoir, de technologie et de compétence, et l'accroissement du commerce connexe à l'investissement.

L'IED a joué un rôle fondamental dans le mouvement de mondialisation. Les entrées d'IED dans le monde ont augmenté de près de 600 p. 100 entre 1990 et 2000, passant de 201,6 milliards de dollars É. U. à 1 409,6 milliards de dollars É. U. Le début des années 2000 a été marqué par une chute soudaine de l'IED, reflet du ralentissement de l'économie mondiale, alors que les entrées d'investissement ont fondu à 557,9 milliards de dollars É. U. en 2003 – moins de la moitié du niveau de 2000. Depuis quelques années, on semble toutefois assister à une reprise des entrées d'investissement; la croissance a été de 27-29 p. 100 de 2004 à 2005 et elle est estimée à 34,3 p. 100 pour 2006, ce qui porterait le total des entrées d'investissement dans le monde à 1 230,4 milliards de dollars à la fin de 2006.

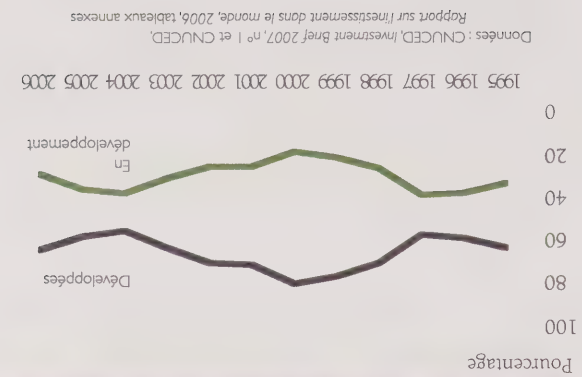
La montée des flux d'IED entrant est avant tout la contrepartie de la forte expansion économique qui se poursuit dans de nombreuses régions du monde. Mais d'autres facteurs y ont aussi contribué, dont l'augmentation des bénéfices des entreprises et, sub-séquemment, la hausse des cours des actions, qui ont stimulé les fusions et acquisitions transfrontières – à l'origine d'une part importante des flux d'IED. La libéralisation du commerce et des régimes d'investissement a aussi exercé une influence globalement positive sur ces flux, bien que certains pays d'Afrique et d'Amérique latine se démarquent à ce chapitre en prenant une orientation opposée.

Cependant, cette croissance n'a pas été répartie

uniformément, les pays développés ayant reçu plus du double des flux allant dans les pays en développement. En 2006, les flux d'IED vers les pays développés ont augmenté de 47,7 p. 100, à 800,7 milliards de dollars, ce qui est supérieur à la croissance enregistrée au cours des deux années précédentes par une forte

marge. Les États-Unis ont repris le premier rang comme principale destination des flux d'IED, alors qu'ils avaient été devancés par le Royaume-Uni en 2005. La France et l'Italie ont bénéficié d'une croissance substantielle de leurs entrées d'IED, comme la Pologne où la croissance a dépassé 100 p. 100; en revanche, l'Allemagne a enregistré une baisse de 75,1 p. 100 de ses entrées nettes d'investissement. Cela pourrait traduire le rapatriement continu par des entreprises étrangères de prêts intra-sociétés, un phénomène qui serait responsable de la croissance négative observée en 2003-2004. La composante de l'IED correspondant aux prêts intra-sociétés est habituellement plus volatile et dépend de facteurs tels que les taux d'imposition, les écarts de taux d'intérêt et les variations de taux de change.

FIGURE 5-1
Parts des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement



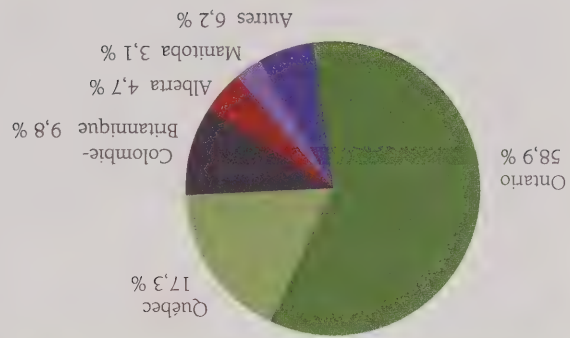


Figure 4-16
Part des importations de marchandises par province

Parmi les provinces et territoires canadiens, l'Ontario a expédié 45,1 p. 100 des exportations canadiennes vers le monde en 2006, suivie de l'Alberta, à 18,9 p. 100, du Québec, à 16,6 p. 100, et de la Colombie-Britannique, à 7,9 p. 100.

Les importations en provenance du monde étaient aussi en hausse dans toutes les provinces et territoires en 2006, à l'exception du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Dans les provinces qui ont enregistré la croissance la plus rapide – Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique – les mêmes catégories de produits semblent être à l'origine de l'aug-

mentation des importations en provenance du monde : les véhicules automobiles, les machines mécaniques et électriques, et les produits de fer et d'acier. Par ailleurs, les importations de combustibles et huiles minéraux en Colombie-Britannique ont fortement progressé.

Par province, l'Ontario détenait une part plus élevée des importations de marchandises canadiennes (58,9 p. 100) que sa part des exportations, suivie du Québec (17,3 p. 100) et de la Colombie-Britannique (9,8 p. 100).

Source : Statistique Canada.

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Part en 2006	Croissance 2006/2005
Ensemble des provinces	224 752,5	210 191,8	220 593,0	228 594,9	233 475,1	58,9	2,1
Ontario	51 436,2	52 412,7	57 439,8	65 276,5	68 701,5	17,3	5,3
Colombie-Britannique	31 534,4	31 269,6	32 879,2	35 295,5	38 887,1	9,8	10,2
Alberta	12 958,1	13 257,6	13 638,6	16 451,7	18 482,9	4,7	12,4
Manitoba	11 339,7	10 398,6	10 565,1	11 795,1	12 425,0	3,1	5,3
Nouveau-Brunswick	5 720,1	5 974,1	6 899,0	8 002,5	7 521,7	1,9	-6,0
Nouvelle-Écosse	5 140,1	5 816,3	6 377,3	6 991,6	7 491,4	1,9	7,2
Saskatchewan	4 145,8	4 151,7	4 668,9	5 596,2	6 497,5	1,6	16,1
Terre-Neuve	1 841,3	2 567,6	2 552,6	2 670,8	2 893,2	0,7	8,3
Yukon	62,8	75,2	85,4	76,9	86,2	0,0	12,1
Île-du-Prince-Édouard	23,1	19,7	36,5	53,9	49,4	0,0	-8,3
Nunavut	0,6	2,9	0,0	2,9	16,0	0,0	449,0
Territoires du Nord-Ouest	2,0	3,5	63,6	1,1	3,7	0,0	229,5

TABLEAU 4-4
Importations de marchandises par province et territoire (millions de \$ et pourcentage)

Parmi les dix principales catégories d'exportations au Mexique, trois ont affiché des taux de croissance supérieurs à 100,0 p. 100 en 2006. Il s'agit des plastiques (122,8 p. 100), des produits de fer et d'acier (115,0 p. 100) et des machines électriques (106,1 p. 100).

Les importations de marchandises en provenance du Mexique ont progressé de 9,6 p. 100, à 16,0 milliards de dollars, en 2006. De façon générale, les importations de marchandises du Mexique sont fortement concentrées. L'année 2006 n'a pas fait exception à cet égard, les trois plus importantes catégories d'importations comptant pour 67,1 p. 100 du total, tandis que les dix principales catégories d'importations accaparaient 87,2 p. 100 de l'ensemble des importations. Les combustibles et huiles minéraux (25,7 p. 100), les légumes (13,5 p. 100) et les machines électriques (13,3 p. 100) dominent le tableau de la croissance parmi les grandes catégories d'importations du Mexique en 2006.

La performance commerciale des provinces

Quatre provinces et un territoire – l'Ontario, la Colombie-Britannique, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et les Territoires du Nord-Ouest – ont vu diminuer leurs exportations de

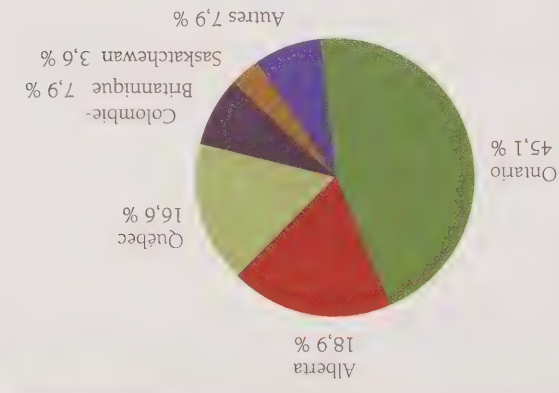
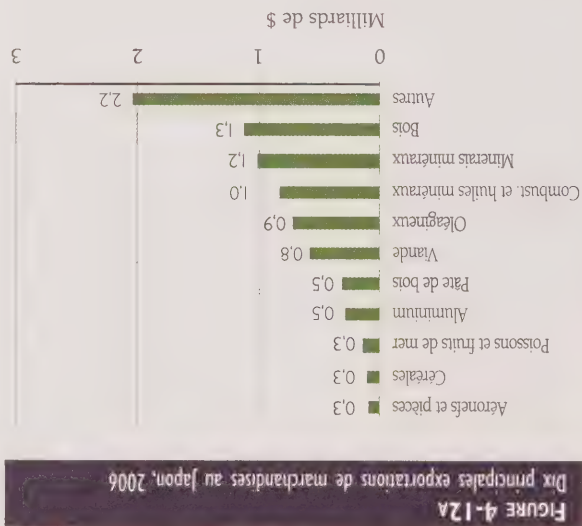


Figure 4-15 Part des exportations de marchandises par province

marchandises vers le monde. Alors que le Manitoba et la Saskatchewan enregistraient les hausses les plus fortes de leurs exportations de marchandises, la Nouvelle-Écosse était durement frappée (recul de 12,2 p. 100). Le Manitoba a principalement exporté des combustibles et huiles minéraux, des produits de nickel, des véhicules automobiles et des céréales, tandis qu'en Saskatchewan, les combustibles et huiles minéraux, les céréales, les oléagineux et les légumes ont été les principaux produits d'exportation.

Province	2002	2003	2004	2005	2006	en 2006	Part	Créance
Ensemble des provinces	396 381,3	381 071,4	412 294,4	436 225,9	440 156,6	100,0	0,9	
Ontario	206 496,3	189 095,5	199 025,1	200 796,0	198 669,2	45,1	-1,1	
Alberta	49 549,4	57 639,7	67 844,6	81 306,3	83 281,1	18,9	2,4	
Québec	68 454,2	64 190,9	68 488,6	71 020,5	73 168,7	16,6	3,0	
Colombie-Britannique	30 067,4	29 334,6	32 244,8	35 510,1	34 825,1	7,9	-1,9	
Saskatchewan	11 282,1	10 389,1	12 403,8	14 081,1	15 642,7	3,6	11,1	
Manitoba	9 567,4	9 328,7	9 734,9	9 854,3	11 574,8	2,6	17,5	
Nouveau-Brunswick	8 269,1	8 573,7	9 479,9	10 723,4	10 408,7	2,4	-2,9	
Nouvelle-Écosse	5 344,4	5 477,4	5 859,9	5 815,6	5 107,9	1,2	-12,2	
Terre-Neuve	5 602,5	4 798,7	4 562,9	4 606,2	4 989,5	1,1	8,3	
Territoires du Nord-Ouest	897,3	1 587,8	1 975,1	1 687,1	1 605,2	0,4	-4,9	
Île-du-Prince-Édouard	693,7	647,7	666,9	810,2	838,0	0,2	3,4	
Yukon	5,9	4,8	4,8	11,4	39,7	0,0	247,8	
Nunavut	151,7	2,9	3,2	3,6	5,9	0,0	65,2	

Source : Statistique Canada.

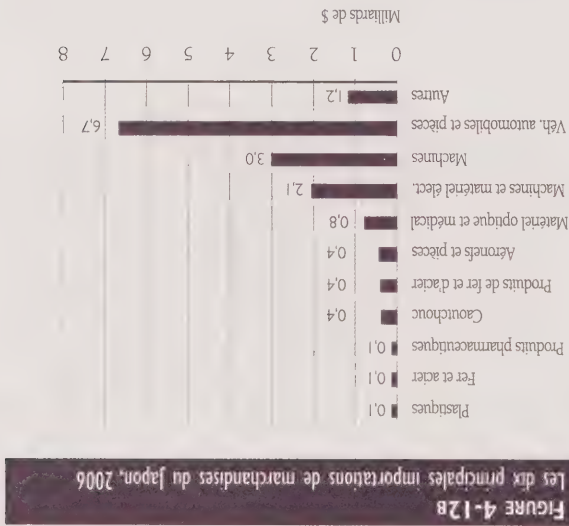


pharmaceutiques et les véhicules automobiles ont représenté 53,6 p. 100 des importations en provenance de l'UE. Si la hausse des importations de produits chimiques organiques, de produits pharmaceutiques, de combustibles et huiles minéraux et de véhicules automobiles s'est accélérée – avec des taux annuels de croissance de 33,0 p. 100, 19,5 p. 100, 17,5 p. 100 et 12,3 p. 100, respectivement – il faut dire que les importations de produits de fer et d'acier ont connu un déclin de 7,9 p. 100.

Le Japon

Les exportations canadiennes de marchandises au Japon ont progressé de 2,7 p. 100 pour atteindre 9,4 milliards de dollars en 2006. Les dix plus importants produits exportés au Japon compaient pour plus de 75 p. 100 des exportations totales de marchandises vers ce pays. Cinq produits – le bois, les minerais, les combustibles et huiles minéraux, les graines de céréales et la viande – ont constitué à eux seuls environ 55 p. 100 de l'ensemble des exportations. Les produits à l'origine de la croissance des exportations au Japon sont les minerais, les combustibles et huiles minéraux, l'aluminium et les produits de l'aérospatiale. Par contre, les produits agroalimentaires ont enregistré une forte baisse.

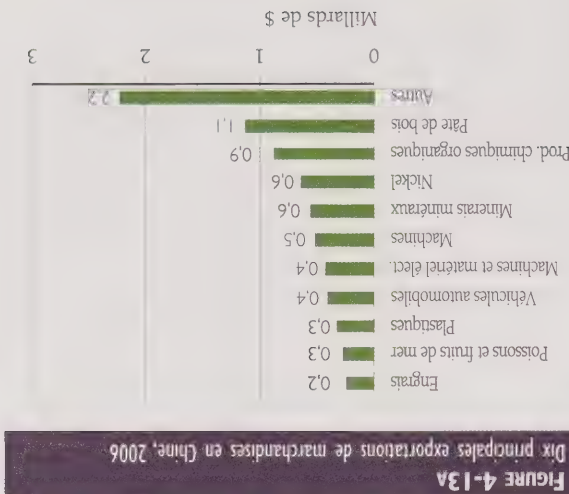
En 2006, les importations canadiennes de marchandises du Japon ont augmenté de 3,7 p. 100, à 15,3 milliards de dollars, alors qu'elles atteignaient 14,8 milliards de dollars, en 2005. Les importations venant du Japon se distinguent par leur concentration dans quelques secteurs : les dix plus importants accaparaient 92,3 p. 100 de l'ensemble des importations, tandis que les trois premiers représentaient plus des trois quarts des importations totales de marchandises.

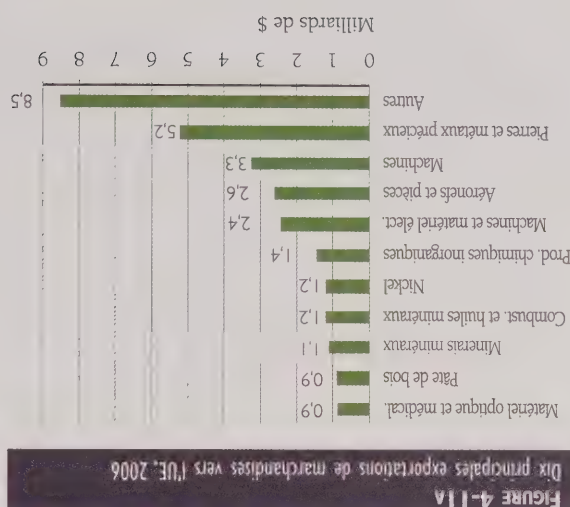


en provenance du Japon. Les principaux secteurs sont les véhicules automobiles (43,5 p. 100), les machines et le matériel (19,6 p. 100) et les machines et le matériel électriques (13,4 p. 100). Les aéronautiques et les produits de fer et d'acier (22,8 p. 100) et les produits de fer et d'acier (20,6 p. 100) sont les catégories ayant enregistré les augmentations les plus rapides en 2006.

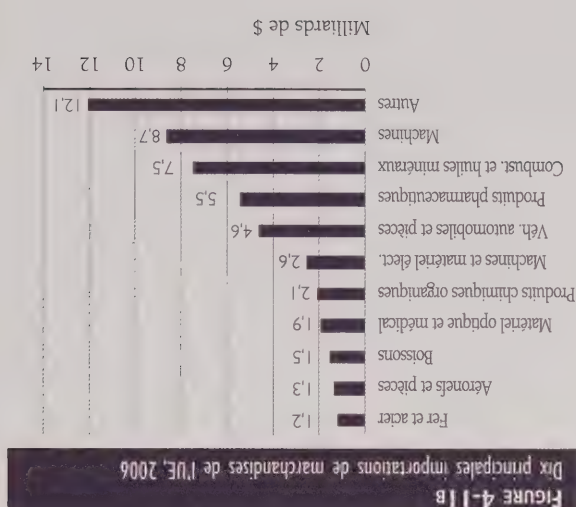
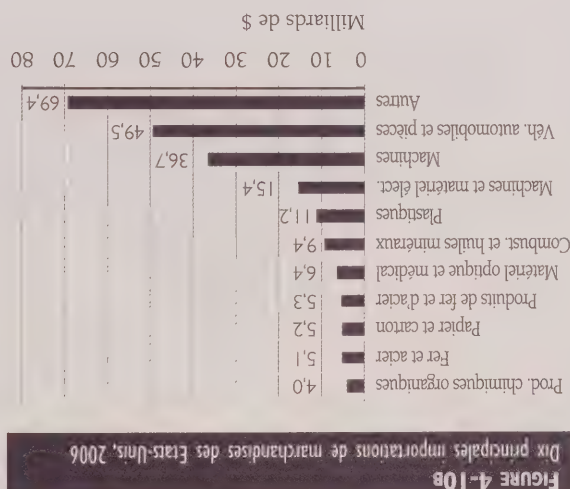
La Chine

Les exportations canadiennes de marchandises en Chine ont crû de 7,9 p. 100 pour atteindre 7,7 milliards de dollars en 2006, contre 7,1 milliards de dollars l'année précédente. Les dix principaux produits représentaient plus de 70 p. 100 des exportations vers la Chine. Pour la première fois en 2006, une catégorie – la pâte de bois – a franchi la barre du milliard de dollars d'exportations, suivie des produits chimiques organiques, à 881,0 millions de dollars. Les exportations de produits de nickel, de plastiques, de véhicules automobiles et de pâte de bois ont





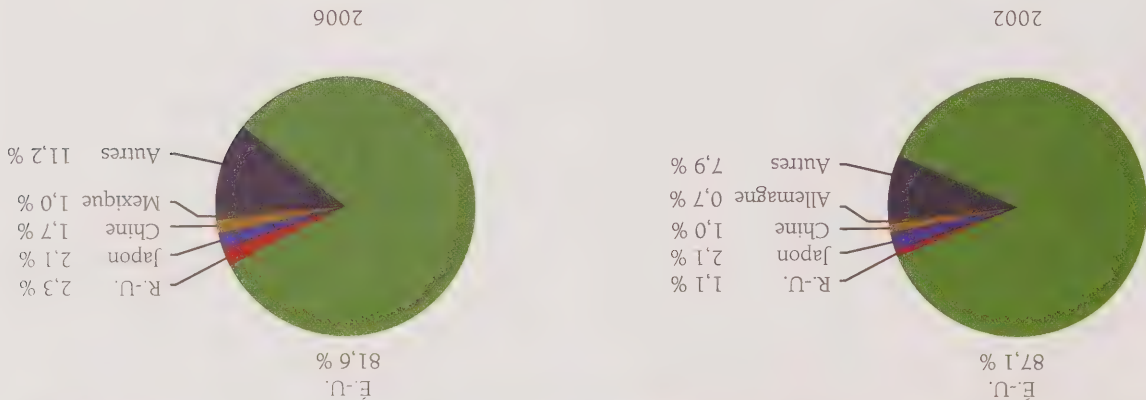
En 2006, les importations canadiennes de marchandises des États-Unis ont progressé légèrement, soit de 1,1 p. 100, pour atteindre 217,6 milliards de dollars. À 54,9 p. 100 des importations totales de marchandises, la part des États-Unis était en baisse de 1,6 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les véhicules automobiles et pièces, ainsi que les machines et le matériel – tant mécaniques qu'électriques – ont constitué 46,7 p. 100 des importations de marchandises en provenance des États-Unis en 2006. Globalement, les dix principales catégories d'importations de marchandises du SH à deux chiffres représentaient environ 68,1 p. 100 de l'ensemble



des importations de marchandises des États-Unis, soit 148,1 milliards de dollars. Comme dans le cas des exportations, les importations de produits de fer et d'acier ont enregistré l'augmentation la plus rapide en 2006, avec un gain de 6,0 p. 100, tandis que les importations de combustibles et huiles minérales (-6,0 p. 100) et de machines et matériel électriques (-4,5 p. 100) ont subi les plus importants reculs. En 2006, les exportations canadiennes de marchandises vers l'UE-25 ont progressé au rythme impressionnant de 16,3 p. 100, pour atteindre 28,8 milliards de dollars, sous l'impulsion des exportations de marchandises au Royaume-Uni (principalement les pierres et métaux précieux). Les exportations de produits d'aéronefs et d'astromes ont plus que doublé, passant de 1,3 milliard de dollars à 2,6 milliards de dollars. Les dix principales catégories de produits accaparent 70,0 p. 100 de toutes les exportations vers l'UE-25. Les produits d'aéronefs et d'astromes (45,1 p. 100), les pierres précieuses (29,2 p. 100) et les articles de nickel (23,0 p. 100) ont dominé la croissance des exportations vers l'UE-25, tandis que la pâte de bois (23,4 p. 100) et les combustibles et huiles minérales (12,0 p. 100) ont accusé les baisses les plus importantes en 2006. Contrairement à l'année précédente, les importations canadiennes de marchandises de l'Union européenne ont progressé à un rythme plus lent que les exportations canadiennes à ce partenaire commercial en 2006, augmentant de 7,2 p. 100, à 48,9 milliards de dollars. Les machines et le matériel mécaniques, les combustibles et huiles minérales, les produits

FIGURE 4-9

Principaux marchés d'exportations de marchandises en 2002 et 2006



des exportations de marchandises du Canada a été la plus forte dans le cas des Pays-Bas (40,2 p. 100), du Mexique (30,3 p. 100) et du Royaume-Uni (22,8 p. 100). Ce dernier pays a supplanté le Japon comme deuxième plus important pays d'exportation du Canada. Les exportations canadiennes en Chine n'ont progressé que de 7,9 p. 100 en 2006. Cependant, on observe une redistribution des parts des principaux marchés d'exportation entre 2002 et 2006. La figure 4 9 montre que, parmi les cinq principales destinations, les parts de marché ont augmenté dans tous les cas, sauf pour les États-Unis et le Japon : la part des États-Unis a fléchi de 5,5 p. 100 et celle du Japon est demeurée stable. La part du Royaume-Uni a plus que doublé, tandis que les parts de la Chine et de tous les autres pays ont progressé de 70 p. 100 et de 41,8 p. 100, respectivement.

Quant aux importations de marchandises, les États-Unis continuent de dominer le tableau, avec 54,9 p. 100 des importations de marchandises du Canada en 2006. La Chine et le Mexique suivent, à 8,7 p. 100 et 4,0 p. 100, respectivement. L'Algérie est le nouveau venu parmi les dix principaux fournisseurs du Canada, essentiellement en raison des importations accrues de combustibles et huiles minérales. En termes de croissance, les importations d'Algérie (18,8 p. 100), de Chine (16,8 p. 100) et du Mexique (9,6 p. 100) ont enregistré la croissance la plus rapide parmi les dix principales sources d'importation au Canada en 2006.

Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux

Les États-Unis

En 2006, les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont reculé de 1,8 p. 100, à 359,3 milliards de dollars, alors que la part des exportations totales de marchandises détenue par les États-Unis a fléchi de 2,2 p. 100 pour s'établir à 81,6 p. 100. Les exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis demeurent concentrées dans trois grandes catégories, soit les combustibles et huiles minéraux (23,4 p. 100), les véhicules automobiles et pièces (19,6 p. 100) et les machines (7,2 p. 100), représentant ensemble environ 50,2 p. 100 de l'ensemble des exportations de marchandises aux États-Unis. La part des dix principales catégories d'exportations atteignait 72,1 p. 100 de l'ensemble

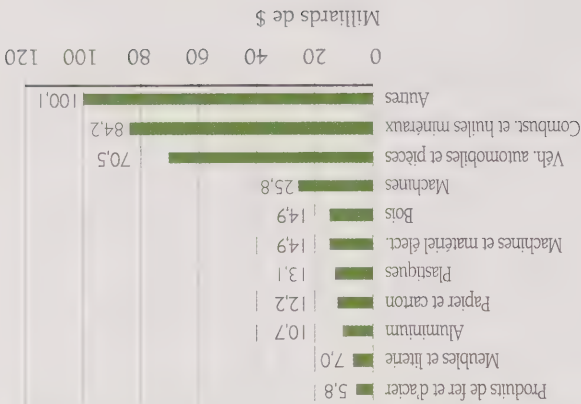


FIGURE 4-10A

Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis, 2006

autres pays (autres que les États-Unis, le Japon et les pays de l'Union européenne).

Le commerce des marchandises⁴

En 2006, 81,6 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises ont pris la destination des États-Unis, ce qui représente une baisse de 1,8 p. 100

des exportations vers ce pays. En comparaison, seulement 2,3 p. 100, 2,1 p. 100 et 1,7 p. 100 des exportations de marchandises ont, respectivement, pris la destination du Royaume-Uni, du Japon et de la Chine. L'UE 25 a accueilli 6,6 p. 100 des exportations cana-diennes. Parmi les dix principaux pays de destination apparaissant au tableau 4 2, la croissance

TABEAU 4-2
Exportations et importations de marchandises du Canada par région

Pays	2005	2006	Exportations de marchandises du Canada par région (en milliards de \$ et en pourcentage)	
			Part en 2006	Variation en pourcentage 2006/2005

Monde	436,2	440,2	100,0	0,9
É.-U.	365,8	359,3	81,6	-1,8
R.-U.	8,3	10,1	2,3	22,8
Japon	9,2	9,4	2,1	2,7
Chine	7,1	7,7	1,7	7,9
Mexique	3,4	4,4	1,0	30,3
Allemagne	3,2	3,9	0,9	19,8
Corée	2,8	3,3	0,7	15,8
Pays-Bas	2,2	3,1	0,7	40,2
France	2,5	2,9	0,7	13,8
Belgique	2,3	2,4	0,5	4,7
Mémorandum	24,8	28,8	6,6	16,3

Pays	2005	2006	Importations de marchandises du Canada par région (en millions de \$CAN et en pourcentage)	
			Part en 2006	Variation en pourcentage 2006/2005

Monde	380,8	396,5	100,0	4,1
É.-U.	215,2	217,6	54,9	1,1
Chine	29,5	34,5	8,7	16,8
Mexique	14,6	16,0	4,0	9,6
Japon	14,8	15,3	3,9	3,7
Allemagne	10,3	11,1	2,8	8,4
R.-U.	10,4	10,8	2,7	4,0
Corée du Sud	5,4	5,8	1,5	7,2
Norvège	6,1	5,4	1,4	-10,2
France	5,0	5,2	1,3	3,7
Algérie	4,2	5,0	1,3	18,8
Mémorandum	45,6	48,9	12,3	7,2

Source : Statistique Canada

⁴ L'expression « commerce des marchandises » est employée ici pour désigner le commerce des produits sur la base des données douanières, par opposition au « commerce des biens » qui représente le commerce sur la base de la balance des paiements. Les données douanières sont produites conformément au Système international harmonisé de classification des produits de base (SH) qui est ventilé en chapitres numérotés de 1 à 99. Les chapitres 98 et 99 du SH représentent les transactions spéciales, qui sont exclues de l'analyse qui suit.

Figure 2
Ventes des filiales étrangères en proportion des exportations totales (pourcentage des exportations de biens et de services, 2004)

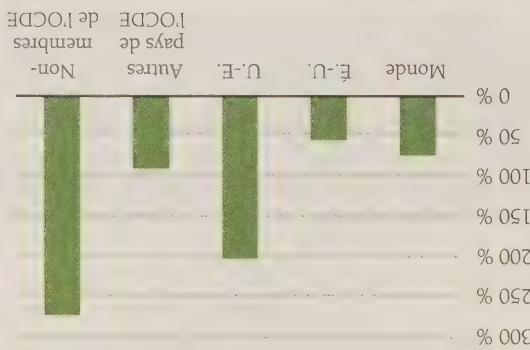
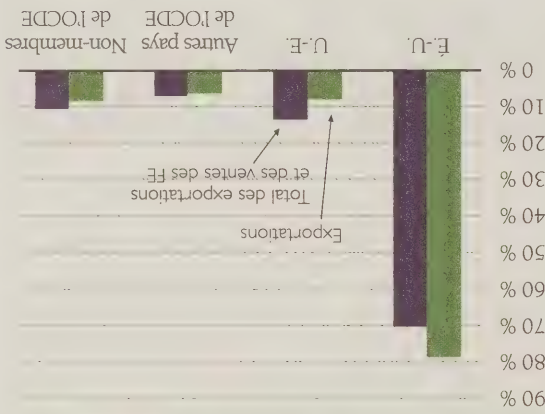


Figure 3
Répartition du marché d'exportation et du total des exportations et des ventes (pourcentage du total mondial, 2004)



sociétés qui possèdent des filiales à l'étranger ont tendance à exporter vers celles-ci, mais l'importance de ces ventes est fonction de divers facteurs, notamment le secteur industriel dans lequel l'entreprise évolue.

L'emploi des filiales canadiennes à l'étranger a progressé de 764 000 en 1999 à 942 000 en 2004. Ces 178 000 emplois additionnels représentent une croissance de 23,3 p. 100 en cinq ans. L'augmentation la plus importante au cours de la période est survenue dans l'Union européenne (79 000 emplois, dont 31 000 au Royaume-Uni), suivie des États-Unis (52 000 emplois). La répartition géographique de l'emploi des filiales étrangères est similaire à celle des ventes.

La valeur des ventes des filiales étrangères en pourcentage de la valeur des exportations canadiennes de biens et de services est présentée à la figure 2. Au niveau mondial, les ventes des filiales étrangères représentaient 75,5 p. 100 des exportations canadiennes en 2004. Comme il est plus probable que les entreprises canadiennes desservent le marché américain en y exportant qu'en utilisant des filiales, la part des États-Unis n'atteignait que 56,6 p. 100.

Les ventes des filiales étrangères jouent toutefois un plus grand rôle dans les entreprises canadiennes qui desservent des marchés plus éloignés. Ainsi, en 2004, les ventes des filiales canadiennes à l'étranger représentaient deux fois la valeur des exportations vers l'Union européenne et près de trois fois la valeur des exportations vers les pays non-membres de l'OCDE.

La figure 3 fait voir la répartition des exportations de biens et de services en comparaison de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales à l'étranger. En 2004, les États-Unis représentaient 78,5 p. 100 du total des exportations canadiennes, mais seulement 70,0 p. 100 de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales à l'étranger. L'Union européenne représentait seulement 7,6 p. 100 des exportations, mais 13,3 p. 100 de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales étrangères. Les

étaient en hausse de 1,2 p. 100 en 2006, grâce à la recherche-développement (24,6 p. 100), aux services d'architecture, de génie et autres services techniques (17,6 p. 100), aux autres services financiers (17,1 p. 100) et aux services audiovisuels (3,9 p. 100). Cependant, les importations de services de construction (-46,3 p. 100), de services informatiques et d'information (-9,2 p. 100) et les redevances et droits de licences (-1,4 p. 100) ont encaissé un recul pour l'année.

Par destination géographique, le déficit du commerce des services avec les États-Unis s'est creusé, passant de 9,4 milliards de dollars à 10,7 milliards de dollars. L'accroissement du déficit avec les partenaires commerciaux autres que les États-Unis a été encore plus rapide, progressant de 49,0 p. 100, soit de 4,3 milliards de dollars, à 6,4 milliards de dollars. Cela s'explique par la poussée des importations de services en provenance des pays de l'UE 25 et des

produits de base depuis quelques années, notamment ceux de l'énergie et des métaux.

Certains changements survenus au cours des dernières années ont été spectaculaires. Les produits de l'automobile, qui enregistraient l'excédent le plus important (21,4 milliards de dollars) en 1999 après les produits forestiers, n'ont inscrit qu'un modeste excédent de 3,1 milliards de dollars l'an dernier.

L'excédent du commerce des produits énergétiques a dépassé pour la première fois celui des produits forestiers en 2001; en 2006, il était de 20 milliards de dollars plus élevé, atteignant 52,4 milliards de dollars.

Les revenus engendrés par la montée des prix de l'énergie et des métaux ont stimulé les dépenses des consommateurs et des entreprises, portant le déficit des échanges de biens de consommation à un nouveau sommet (33,8 milliards de dollars), tandis que le déficit des échanges de machines et de matériel était l'un des trois plus importants en une décennie.

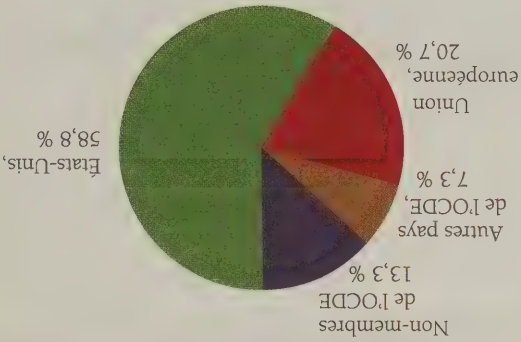
Les services

Même si les exportations de services ont progressé pour atteindre 65,1 milliards de dollars en 2006, le déficit au poste des services a touché un nouveau sommet, à 17,1 milliards de dollars, ce qui représente une hausse par rapport au niveau de 13,7 milliards de dollars enregistés en 2005, les importations atteignant

Ouvre les exportations, les entreprises canadiennes sont aussi intégrées à l'économie mondiale par le biais des ventes outre-frontière des filiales canadiennes à l'étranger. Au niveau mondial, les ventes des filiales d'entreprises canadiennes à l'étranger sont passées de 316,4 milliards de dollars en 1999 à 372,4 milliards de dollars en 2004. La répartition géographique des ventes des filiales étrangères en 2004 est présentée à la figure 1. Les ventes des filiales étrangères aux États-Unis (É.-U., 58,8 p. 100) dominaient le tableau global des ventes en 2004, suivies des ventes dans l'Union européenne (U.-E., 20,7 p. 100). La part des États-Unis a toutefois reculé depuis 1999 (64,3 p. 100), alors que toutes les autres régions ont enregistré des gains : la part de l'Union européenne est en hausse de 1,1 point de pourcentage, celle des autres pays de l'OCDE (les pays autres que les É.-U. et ceux de l'U.-E.) a augmenté de 2,7 points

Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE)

FIGURE 1
Répartition géographique des ventes des filiales étrangères, 2004

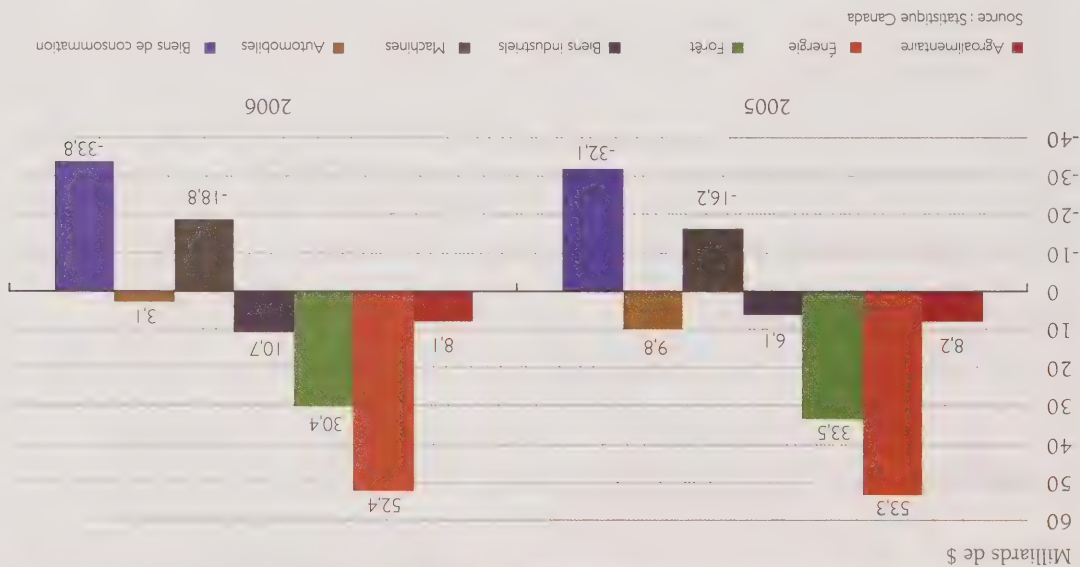


de pourcentage et celle des pays non-membres de l'OCDE a gagné 1,8 point de pourcentage.

le niveau record de 82,2 milliards de dollars. L'augmentation de 3,4 milliards de dollars du déficit est principalement attribuable à la hausse des tarifs de transport et des autres dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger. Ainsi, les déficits aux postes des voyages et des transports pour l'année ont été les plus élevés jamais enregistrés, soit 7,2 milliards de dollars et 7,0 milliards de dollars, respectivement. En termes de croissance, les importations totales de services (4,5 p. 100) ont crû plus rapidement que les exportations totales de services (0,3 p. 100). Par grande catégorie, les exportations de services de transport ont affiché une forte croissance (4,7 p. 100); toutes les autres exportations de services ont fléchi, la catégorie des services gouvernementaux ayant subi le recul le plus marqué (3,5 p. 100). Au sein des exportations de services commerciaux, les services audiovisuels (7,5 p. 100), la recherche-développement (5,5 p. 100), les services de construction (4,8 p. 100) et les autres services financiers (4,1 p. 100) ont bénéficié d'une robuste croissance, mais les services informatiques et d'information (-8,6 p. 100) et les services d'architecture, de génie et autres services techniques (-2,8 p. 100) ont vu leurs exportations régresser. Du côté des importations, les services de voyage et de transport ont augmenté de 6,2 p. 100 et de 9,5 p. 100, respectivement, sur l'année. Les importations de services commerciaux

FIGURE 4-7

Solde du commerce des biens par grand groupe, 2005-2006

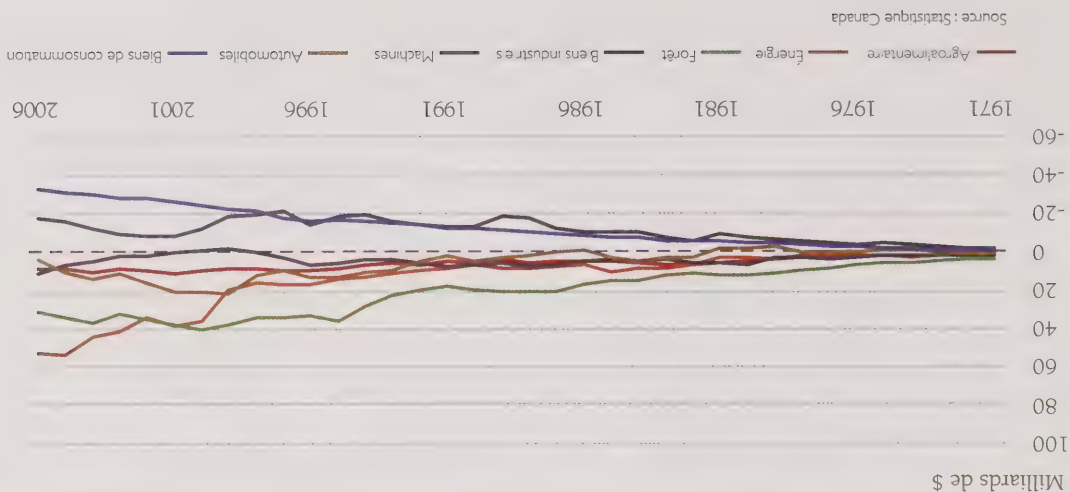


L'excédent global des échanges de biens du Canada repose de plus en plus sur les excédents croissants du commerce des produits énergétiques et des biens et matériaux industriels. Le solde commercial dans les cinq autres catégories a subi le contrecoup d'une baisse des exportations et/ou d'une hausse des importations. La forte appréciation du dollar canadien depuis 2002 a largement influé sur les prix des produits autres que les produits énergétiques et les biens et matériaux industriels. Les prix de toutes les importations non énergétiques ont chuté de façon

générale depuis 2002, en raison de l'appréciation du dollar et du faible taux d'inflation observé chez la plupart de nos grands partenaires commerciaux. Parallèlement à la montée du dollar, l'intégration de la Chine à l'économie mondiale a joué un rôle clé en transformant les courants commerciaux internationaux depuis quelques années. Il en est résulté une baisse des prix des biens de consommation et des biens d'investissement entrant au Canada. De plus, l'industrialisation rapide de la Chine et d'autres pays asiatiques a contribué à la hausse des prix des

FIGURE 4-8

Solde commercial par grand groupe



L'expansion des exportations et des importations, en soi, ils ne sont pas attribuables aux excédents sectoriels. Il est clair que la poussée des exportations d'énergie du Canada depuis quelques années a haussé le niveau de vie au pays. Mais les consommateurs canadiens ont aussi profité d'une hausse de leur pouvoir d'achat en raison de la baisse des prix à l'importation. De façon similaire, l'accroissement des dépenses des entreprises en machines et en matériel importés contribue à renforcer leur capacité concurrentielle, au Canada comme à l'étranger. L'évolution des soldes commerciaux sectoriels révèle comment l'économie canadienne réaffecte ses ressources à mesure que se modifie la scène économique mondiale.

Les soldes commerciaux sectoriels sont à l'image de la structure industrielle d'un pays et de ses profils de dépenses. Comme les facteurs à l'origine de ces profils mettent un certain temps à changer, les tendances sectorielles du solde commercial persistent généralement pas. Des sept grandes catégories de biens, trois ont inscrit systématiquement un excédent commercial depuis 1971. Les trois sont liées aux ressources classiques du Canada : les produits de l'agriculture et de la pêche, les produits de la forêt et les produits énergétiques. En termes nominaux, l'excédent des échanges de produits de l'agriculture et de la pêche a marqué un sommet de 10,7 milliards de dollars en 2001. L'excédent des échanges de produits forestiers est demeuré stable en 2005, à 53,3 milliards de dollars, tandis que l'excédent des échanges de produits énergétiques a enregistré un niveau record – 39,7 milliards de dollars – en 2000. De façon similaire, le Canada a toujours affiché des déficits dans ses échanges de machines et de matériel et de biens de consommation.

Les produits de l'automobile et les biens et matériaux industriels sont les seules catégories à avoir enregistré à la fois des excédents et des déficits au cours des 35 dernières années. Mais les renversements de tendance ont été l'exception plutôt que la règle et ils ont été de courte durée. Les produits de l'automobile ont connu des déficits chroniques de 1972 à 1981. Depuis, cette catégorie a connu des excédents, sauf en 1986 et 1987. Les biens et matériaux industriels (qui englobent les métaux et les produits chimiques) ont enregistré des excédents au cours de 31 des 35 dernières années, et n'ont été déficitaires que durant quatre années consécutives, de 1998 à 2001, alors que les prix des métaux étaient déprimés et que l'on enregistrerait des niveaux élevés d'importations d'acier et de produits chimiques.

Il est important de rappeler que les avantages du commerce proviennent d'une spécialisation accrue et d'une meilleure productivité, rendues possibles par produits énergétiques.

La composition du commerce des biens du Canada a évolué ces dernières années et cela s'est répercuté sur la taille de l'excédent commercial. Après avoir touché un sommet de 70,7 milliards de dollars en 2001, l'excédent du commerce des biens du Canada a fléchi à 54,3 milliards de dollars en 2006. Durant cette période, les relations commerciales du Canada avec le monde ont été connues des changements structurels. En 2006, l'excédent du commerce des biens a profité des gains enregistrés dans le commerce des biens et matériaux industriels, qui ont contrebalancé les replis survenus dans les biens de consommation, les machines et le matériel, les produits de l'automobile, les produits forestiers et les produits énergétiques.

Composition de l'excédent du commerce des biens

enregistre un excédent commercial plus élevé en 2006, à 10,7 milliards de dollars. Les importations de biens de consommation sont en hausse de 5,2 p. 100, à 52,0 milliards de dollars. Cela traduit la forte demande intérieure pour les importations de biens durables et semi-durables. Cette catégorie a enregistré le déficit commercial le plus élevé en 2006, soit 33,9 milliards de dollars.

Les machines et le matériel (28,4 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,8 p. 100), les produits de l'automobile (19,7 p. 100) et les biens de consommation ont représenté plus de 80,0 p. 100 de l'ensemble des importations en 2006.

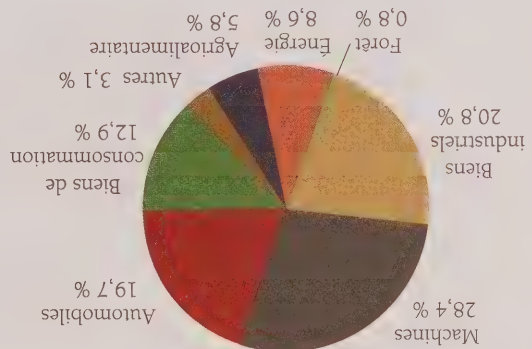
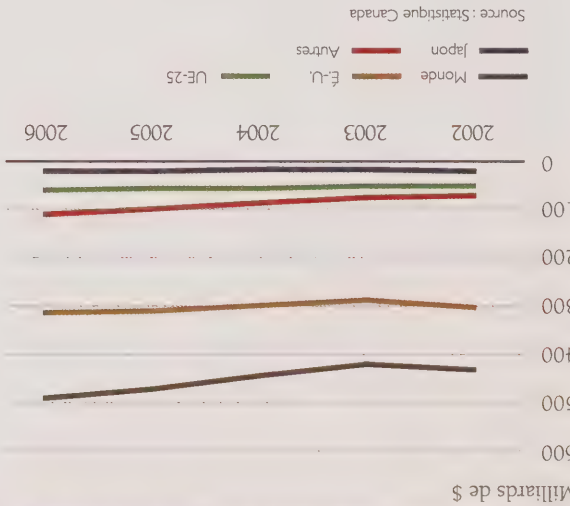


FIGURE 4-6
Composition des importations de biens en 2006

Figure 4-2
Importations de biens et de services par grande région, 2002-2006



partie la croissance plus lente des exportations. Les exportations d'énergie sont demeurées à peu près à leur niveau de 2005, avec un taux de croissance nul de 2005 à 2006. Les exportations de produits agricoles et de produits de la pêche (4,3 p. 100) et les exportations d'autres biens de consommation (5,0 p. 100) ont aussi continué à profiter de la reprise récente des exportations de bovins aux États-Unis ainsi que de nouveau marchés pour le blé et le colza.

Figure 4-4
Composition des exportations de biens en 2006

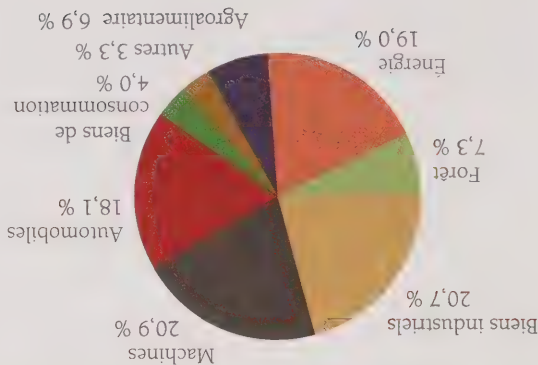
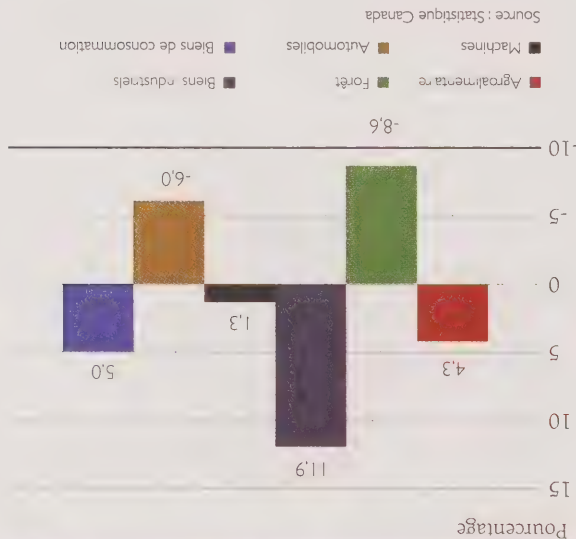
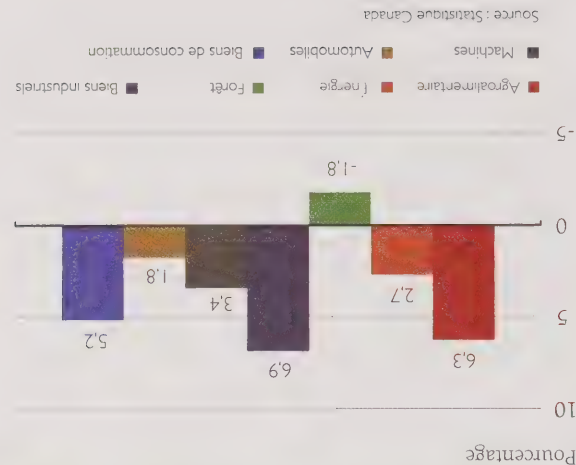


Figure 4-3
Croissance des exportations de biens par grande région, 2005-2006



Les machines et le matériel (20,9 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,7 p. 100), les produits énergétiques (19,0 p. 100) et les produits de l'automobile (18,1 p. 100) comptent, ensemble, pour environ 79,0 p. 100 des exportations de biens en 2006. Les importations ont progressé dans toutes les catégories, sauf celle des produits de la forêt (1,8 p. 100). Comme pour les exportations, les importations de biens et de matériaux industriels ont avancé au taux robuste de 6,9 p. 100, pour atteindre 84,0 milliards de dollars. Cette catégorie, qui enregistrait un déficit aussi récemment qu'en 2001, est la seule à avoir

Figure 4-5
Croissance des importations de biens par grande région, 2005-2006



L'Allemagne, sixième. Cela révèle un écart dans l'intensité d'exportation par destination. En 2004, les entreprises exportant aux États-Unis ont rap- porté des expéditions moyennes de 8,7 millions de dollars, tandis que les entreprises exportant vers d'autres destinations n'ont expédié qu'environ la moitié de ce montant, soit 3,8 millions de dollars d'exportations en moyenne.

L'écart observe dans l'intensité d'exportation entre les destinations peut dépendre de la structure industrielle des exportations vers une destination particulière, le degré de propriété étrangère et la taille moyenne de l'exportateur. Le tableau 1 fait voir la variation dans l'intensité d'exportation pour divers groupes d'industries.

Les entreprises de propriété étrangère⁴ qui expor- tent à partir du Canada ont une intensité d'expor- tation beaucoup plus élevée que leurs concurrentes de propriété canadienne. En 2002, elles ne représentaient que 9,0 p. 100 des exporta- teurs mais accaparaient 45 p. 100 de la valeur

totale des exportations, avec des expéditions moyennes de 43,3 millions de dollars par établissement, comparativement à 5,2 millions de dollars pour les entreprises de propriété canadienne. En plus d'avoir une intensité d'exportation plus élevée, les entreprises exportatrices de propriété étrangère au Canada ont tendance à exporter vers un plus grand nombre de destinations : en 2002, 18 p. 100 des exportateurs sous contrôle étranger ont expé- dié des biens vers cinq pays ou plus, contre 6 p. 100 pour les entreprises exportatrices sous contrôle canadien⁵.

Les grandes entreprises ont aussi une intensité d'exportation plus élevée que les petites entre- prises. Les établissements comptant plus de 200 employés représentaient 6,3 p. 100 des expor- tateurs mais 48,5 p. 100 de la valeur des exporta- tions en 2003. Par contre, les petites entreprises comptant moins de 50 employés représentaient 72,2 p. 100 des exportateurs mais seulement 25,5 p. 100 de la valeur totale des exportations.

Établissements exportateurs selon le nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre d'exportateurs	Pourcentage de la population des exportateurs	Valeurs des exportations en millions de \$	Pourcentage de la valeur des exportations
Moins de 50	31 277	72,2	88 731	25,5
50 à 99	5 638	13,0	55 283	15,9
100 à 199	3 685	8,5	35 244	10,1
200 et plus	2 710	6,3	198 885	48,5
Total	43 310	100,0	348 143	100,0

Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*, 2003.

- 4 À noter que les données sur la propriété étrangère et la taille des exportateurs selon le nombre d'employés correspondent au niveau de l'établissement, une mesure statistique différente de celle utilisée pour produire les données antérieures, qui ont trait au niveau de l'entreprise. Voir les définitions, à la page 8 du document de Statistique Canada intitulé *Profil des exportateurs canadiens*, 1993 à 2004.
- 5 Craig, Byrd, « Contrôle étranger des exportations de marchandises canadiennes, 2002 », *Le commerce canadien en revue*, Statistique Canada, 2002.

demande croissante en provenance des grandes économies émergentes.

Comme le montre la figure 4-3, à l'exception des produits forestiers et de ceux de l'automobile, qui ont affiché une baisse de 8,6 p. 100 et de 6,0 p. 100, respectivement, toutes les grandes catégories d'expor- tations ont progressé avec, en tête, les exportations de

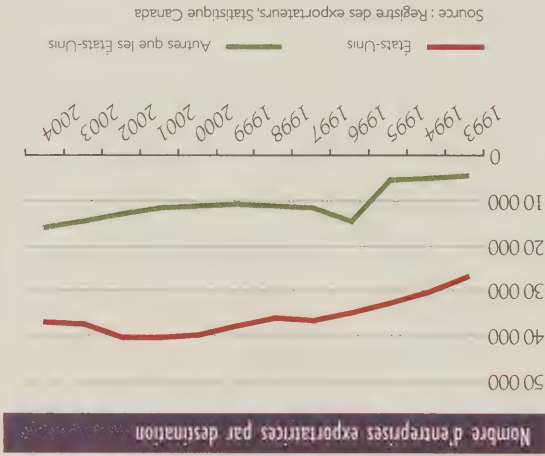
3 Les biens et les matériaux industriels englobent les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques et engrais, ainsi que les métaux et alliages.

biens et de matériaux industriels (11,9 p. 100)³. En 2006, la valeur des exportations de biens et de maté- riaux industriels a atteint 94,7 milliards de dollars, grâce à la vigueur des expéditions de minerais et d'alliages. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar E. U., conjuguée au ralentissement de la demande de produits forestiers et de produits de l'automobile aux États-Unis, explique en grande

Caractéristiques des exportateurs canadiens

En 2004, il y avait 43 798 entreprises exportatrices au Canada. Cela représentait une hausse de 59 p. 100 par rapport aux 27 593 entreprises exportatrices recensées en 1993 (année où ces données ont été recueillies pour la première fois), mais une légère baisse par rapport au sommet de 45 198 entreprises enregistré en 2002¹. Les États-Unis sont la principale destination des exportations canadiennes. En 2004, 36 727 entreprises canadiennes exportaient aux États-Unis, contre seulement 15 489 entreprises exportant vers d'autres destinations². Cependant, les exportateurs canadiens semblent se diversifier. Alors que le nombre d'exportateurs aux États-Unis a diminué par rapport au sommet de 39 781 enregistré en 2002, le nombre d'exportateurs vers des destinations autres que les États-Unis n'a cessé d'augmenter depuis 1999, passant de 10 667 à 15 489 en 2004.

Après les États-Unis, les plus importantes destinations selon le nombre d'exportateurs étaient le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon, la France



Exportateurs canadiens par groupe d'industrie

Groupe d'industrie	Pourcentage de la population des exportateurs	Pourcentage de la valeur des exportations	Valeur moyenne par exportateur (millions de \$)
Agriculture, forêts, pêche et chasse	4,8	1,1	2,0
Extraction minière, pétrolière et gazière	1,3	5,9	38,2
Services publics	0,1	0,7	38,6
Construction	2,6	0,3	1,0
Fabrication	47,3	66,3	11,8
Commerce de gros	22,4	11,7	4,4
Commerce de détail	4,6	0,4	0,7
Transport et entreposage	3,2	4,2	11,1
Information et industries culturelles	1,2	0,1	1,0
Finances et assurances	2,0	6,4	27,1
Services aux entreprises	7,5	2,4	2,7
Autres	2,9	0,4	1,1

Source : Statistique Canada, Registre des exportateurs

- 1 Les données sur le nombre d'entreprises exportatrices proviennent du Registre des exportateurs de Statistique Canada et, au moment de la rédaction de cet article, les dernières données disponibles portaient sur 2004.
- 2 À noter que le nombre d'exportateurs vers les États-Unis et vers les autres pays ne correspond pas au total parce que de nombreuses entreprises exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations; ces entreprises ne sont comptées qu'une fois dans l'agregat total.
- 3 Chine continentale seulement.

L'excédent du commerce des biens avec les États-Unis a chuté d'à peu près 11 p. 100, à 96,9 milliards de

dollars, mais il demeurait tout de même plus de 40 milliards de dollars supérieur à l'excédent com-

mercial global du Canada et constituait donc la

seule source de son solde commercial positif.

En 2006, les exportations de biens vers l'UE 25 ont progressé de 16,2 p. 100, à 33,6 milliards de dollars, stimulées par la forte croissance des exportations de

biens au Royaume-Uni. Ce pays est devenu la seconde

plus importante destination des exportations de biens

du Canada, devant le Japon. Par une marge impor-

tante, la croissance des exportations vers l'UE 25 a

devancé celle des importations (9,5 p. 100). Comme à

chaque année depuis 1983, les importations en prove-

nance de l'UE ont été supérieures aux exportations,

se soldant par un déficit du commerce des biens avec

l'Union européenne de 8,4 milliards de dollars, en

baisse d'environ un milliard de dollars.

Les exportations de biens du Canada au Japon ont

augmenté de 2,8 p. 100, à 10,8 milliards de dollars

en 2006, tandis que les importations de biens en

provenance de ce pays ont progressé de 5,9 p. 100,

à 11,9 milliards de dollars. Ainsi, le déficit des

échanges de biens avec le Japon a été supérieur

à un milliard de dollars.

Les exportations canadiennes de biens vers les autres

pays² ont progressé de 16,4 p. 100, à 52,5 milliards

de dollars en 2006, tandis que les importations

augmentaient de 8,6 p. 100, à 85,6 milliards de dol-

lars. Le taux de croissance des exportations a été près

du double de celui des importations. Pour la première

fois en cinq ans, le déficit des échanges de biens avec

les autres pays a fléchi légèrement, à 33,1 milliards

de dollars, alors qu'il avait atteint 33,7 milliards de

dollars, en 2005. Ce fait ressort également du déficit

du commerce des biens du Canada avec l'ensemble

des destinations autres que les États-Unis, qui a reculé

à 42,6 milliards de dollars.

Par région géographique, 78,9 p. 100 des exporta-

tions de biens sont allées aux États-Unis. Environ

7,3 p. 100 et 2,3 p. 100, respectivement, des expor-

tations de biens ont pris la direction de l'UE et du

Japon. En 2006, le Royaume-Uni a devancé le Japon

comme second plus important pays de destination

des exportations de biens du Canada, à 2,6 p. 100,

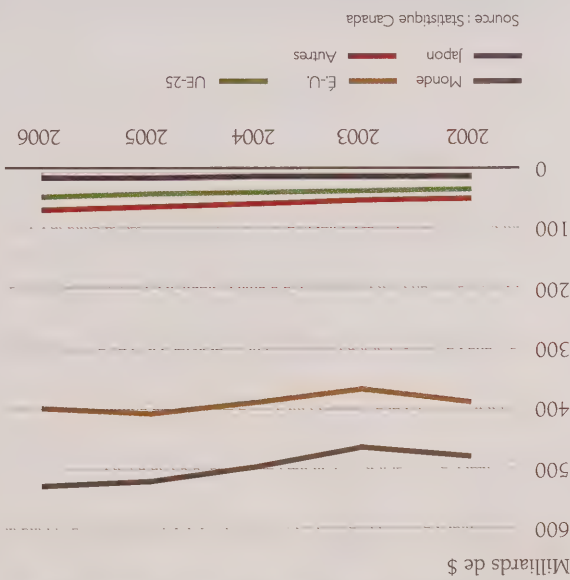
tandis que les pays non-membres de l'OCDE

touchaient le niveau record de 7,4 p. 100 des

exportations canadiennes, un reflet de la

24

Figure 4-1
Exportations de biens et de services par grande région, 2002-2006



du Canada étaient les secondes moins diversifiées par destination parmi les pays de l'OCDE, devançant

uniquement le Mexique à cet égard.

Les importations de biens et de services ont progressé

plus rapidement que les exportations de biens et de

services, avec un gain de 4,2 p. 100, à 486,5 milliards

de dollars. En conséquence, le solde commercial a

diminué de 13,9 milliards de dollars pour s'établir à

37,2 milliards de dollars. L'excédent annuel du com-

merce des biens explique la presque totalité de ce

mouvement, avec une baisse de 10,6 milliards de

dollars, à 54,3 milliards de dollars. Le solde du

compte courant, qui englobe les transactions nettes

sur les biens, les services, les revenus de placement

et les transferts courants, a reculé de 23,5 p. 100, à

24,3 milliards de dollars, alors qu'il atteignait

31,8 milliards de dollars en 2005.

L'année 2006 a vu les exportations de biens et de

services du Canada vers deux de ses principaux

marchés – les États-Unis, l'UE 25, le Japon et les

autres pays – diminuer, tandis que les importations

de biens et de services en provenance de toutes les

régions étaient en hausse.

Les exportations de biens aux États-Unis ont fléchi de

1,9 p. 100, à 361,7 milliards de dollars, tandis que les

importations de biens en provenance de ce pays ont

augmenté de 1,9 p. 100, à 264,8 milliards de dollars.

Aperçu de la performance commerciale

IV du Canada

avancé de 1,1 p. 100, à 523,7 milliards de dollars, en 2006. Cela équivaut à 36,4 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. En utilisant le ratio des exportations de biens et de services au PIB et le ratio des échanges totaux de biens et de services au PIB, on constate que le Canada occupait le second rang des pays du G 8 en 2006 (voir le tableau 4 1). L'indice de Herfindahl¹, calculé à l'aide des données de l'OCDE pour 2005, montre en revanche que les exportations

ont une robuste croissance de l'économie mondiale et de l'économie canadienne ont créé un contexte favorable à l'expansion du commerce international en 2006. Le Canada a inscrit une autre performance record sur le plan du commerce, les ressources naturelles jouant un rôle clé dans ce solide bilan. En dépit d'une appréciation additionnelle de 6,8 p. 100 du dollar canadien par rapport au dollar É. U., les exportations de biens et de services ont

TABIEAU 4-1 Indicateurs de l'ouverture au commerce

Exportations de biens et de services en proportion du PIB, 2004-2006			
	2004	2005	2006
Canada	38,2	37,8	36,4
France	25,7	26,1	27,5
Allemagne	38,2	40,7	44,9
Italie	25,4	26,1	n.d.
Japon	13,4	14,3	n.d.
R.-U.	25,4	26,4	28,5
É.-U.	10,1	10,5	11,1
Russie	34,4	35,1	33,9
Mémorandum			
Mexique	29,6	29,9	n.d.

Échanges totaux de biens et de services en proportion du PIB, 2004-2006			
Canada	72,3	71,8	70,2
France	51,2	53,1	56,5
Allemagne	71,5	76,2	84,5
Italie	50,0	52,2	n.d.
Japon	24,8	27,2	n.d.
R.-U.	53,7	56,5	61,4
É.-U.	25,4	26,7	27,9
Russie	34,4	35,1	33,9
Mémorandum			
Mexique	61,2	61,4	n.d.

Source : FMI, Statistiques financières internationales.
n.d. : non disponible.

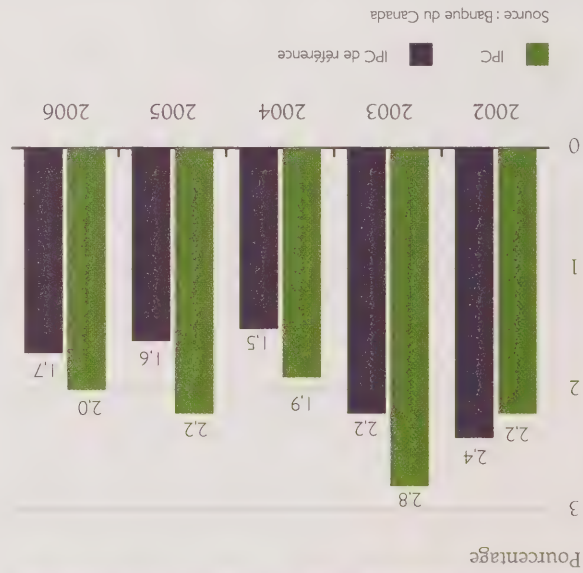
1 The Herfindahl index of geographical concentration for a country's exports is the sum of the squares of the export shares of each country of destination in that country's total world exports expressed as percentages.

L'écart de productivité

Au chapitre de la productivité, le Canada tire toujours de l'arrière sur ses principaux concurrents. La figure 3-9 montre les niveaux de productivité du travail dans l'ensemble de l'économie canadienne par rapport aux États-Unis. En 2006, la productivité du travail de l'économie canadienne n'atteignait que 82,5 p. 100 de celle des États-Unis, un recul considérable par rapport au niveau de 89,3 p. 100 observé en 2000. Cela se traduit par un écart de revenu annuel avec les États-Unis de 14 279 dollars F.-U. par personne (sur la base de la parité des pouvoirs d'achat).

Il est naturel de faire des comparaisons avec les États-Unis, qui sont le plus important marché du Canada et son plus gros concurrent, de même que l'économie la plus dynamique dans le monde. Mais un nombre croissant d'autres pays affichent une productivité supérieure à celle du Canada. Dans ce groupe, on retrouve non seulement l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, le Royaume-Uni, la Suède, les Pays-Bas, le Danemark, la Belgique et l'Autriche, mais aussi la France, le Luxembourg et la Norvège dont la performance dépasse celle du Canada et des États-Unis⁴.

Figure 3-8 Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence



L'IPC de référence, qui exclut les éléments volatiles tels que l'énergie et les aliments, a augmenté beaucoup moins vite, soit de 1,7 p. 100 en 2006, ce qui était néanmoins légèrement supérieur à l'augmentation de 1,6 p. 100 observée en 2005.

Source : Banque du Canada

Figure 3-9 Niveaux relatifs de la productivité du travail dans l'économie canadienne (Canada en pourcentage des États-Unis)



Source : Centre d'études des niveaux de vie

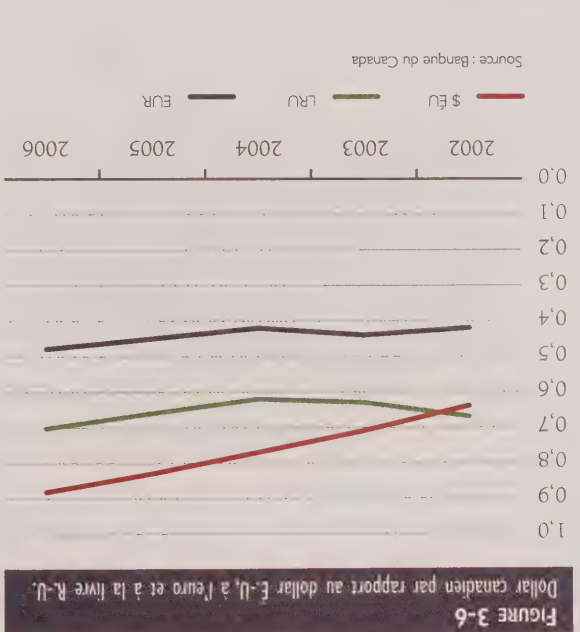
- 2 Le taux directeur est le taux du financement à un jour auquel les grandes institutions financières empruntent et se prêtent, mutuellement, des fonds pour une journée. La Banque du Canada fixe un niveau cible pour ce taux. Les changements qui surviennent dans le taux cible pour les prêts à un jour influent sur les autres taux d'intérêt, comme les taux sur les prêts à la consommation et les prêts hypothécaires. Ils peuvent aussi influencer le taux de change.
- 3 Le coût de remplacement est le coût du remplacement des composantes structurelles usées d'un logement, évalué à partir du prix des nouvelles maisons (à l'exclusion des terrains).

Le relèvement graduel des taux d'intérêt à court terme observé en 2005 s'est poursuivi durant la première moitié de 2006. Comme l'indique la figure 3-7, la Banque du Canada a haussé son taux d'intérêt directeur de 25 points de base à quatre reprises en 2006, le portant à 4,25 p. 100. Le taux directeur n'a pas changé entre le 24 mai 2006 et le 26 avril 2007.

Les taux d'intérêt

Le relèvement graduel des taux d'intérêt à court terme observé en 2005 s'est poursuivi durant la première moitié de 2006. Comme l'indique la figure 3-7, la Banque du Canada a haussé son taux d'intérêt directeur de 25 points de base à quatre reprises en 2006, le portant à 4,25 p. 100. Le taux directeur n'a pas changé entre le 24 mai 2006 et le 26 avril 2007.

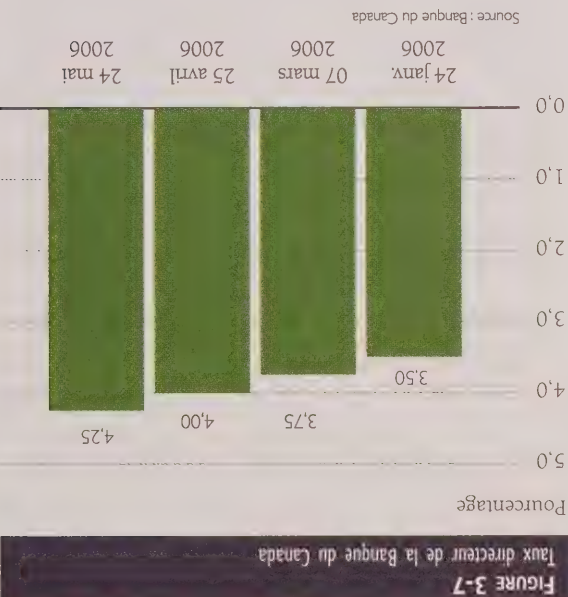
Le dollar



Sur l'ensemble de l'année 2006, les consommateurs ont payé en moyenne 2,0 p. 100 de plus qu'en 2005 pour les biens et services entrant dans le panier de l'indice des prix à la consommation (IPC). Le plus important facteur derrière cette hausse est le coût de remplacement des logements (7,3 p. 100), ce qui s'expliquerait par la demande courante de maisons nouvelles, gonflée par la hausse de l'emploi et le dynamisme des économies des provinces de l'Ouest. Les autres éléments qui ont contribué à la progression de l'IPC sont l'électricité (5,7 p. 100), par suite des hausses de prix survenues en Alberta et en Ontario, l'essence (5,5 p. 100), et l'achat et la location de véhicules (1,5 p. 100). D'autres facteurs ont par contre eu un effet modérateur : le matériel et les fournitures d'ordinateur (17,6 p. 100), le matériel vidéo (10,4 p. 100), les vêtements pour hommes (2,8 p. 100) et les vêtements pour femmes (2,4 p. 100).

Les prix

Sur l'ensemble de l'année 2006, les consommateurs ont payé en moyenne 2,0 p. 100 de plus qu'en 2005 pour les biens et services entrant dans le panier de l'indice des prix à la consommation (IPC). Le plus important facteur derrière cette hausse est le coût de remplacement des logements (7,3 p. 100), ce qui s'expliquerait par la demande courante de maisons nouvelles, gonflée par la hausse de l'emploi et le dynamisme des économies des provinces de l'Ouest. Les autres éléments qui ont contribué à la progression de l'IPC sont l'électricité (5,7 p. 100), par suite des hausses de prix survenues en Alberta et en Ontario, l'essence (5,5 p. 100), et l'achat et la location de véhicules (1,5 p. 100). D'autres facteurs ont par contre eu un effet modérateur : le matériel et les fournitures d'ordinateur (17,6 p. 100), le matériel vidéo (10,4 p. 100), les vêtements pour hommes (2,8 p. 100) et les vêtements pour femmes (2,4 p. 100).



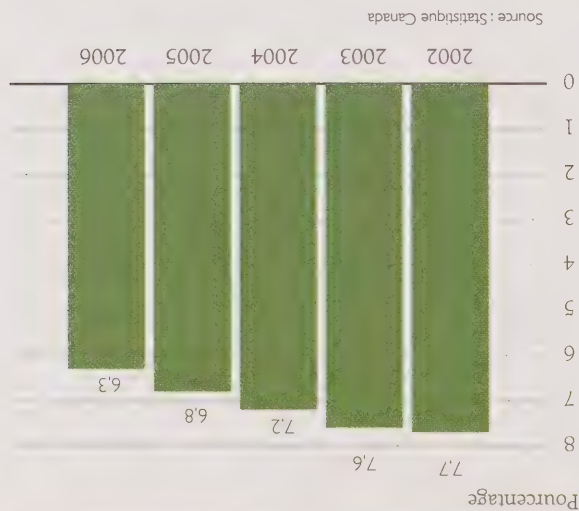
gestion des entreprises ainsi que les services administratifs et autres services de soutien ont connu une bonne année, avec un taux de croissance de 5,4 p. 100 (35 600 emplois). Enfin, les finances et les assurances ont affiché, encore une fois, une solide performance, avec une progression de 4,8 p. 100 (34 100 emplois).

Bien que le taux de participation soit demeuré inchangé par rapport à 2005, le taux d'emploi a augmenté légèrement, alors que le taux de chômage au Canada touchait un creux historique, de 6,3 p. 100 en moyenne en 2006, contre 6,8 p. 100 en 2005. Notons, enfin, que le taux de chômage a terminé l'année à 6,1 p. 100 en décembre.

Le taux de chômage a diminué dans toutes les provinces, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard. Cependant, on observe une variation importante au niveau de la performance. Toutes les provinces situées à l'est de l'Ontario ont enregistré des taux de chômage supérieurs à la moyenne nationale, tandis que les provinces situées à l'ouest avaient des taux de chômage inférieurs à la moyenne nationale.

L'Alberta, le Manitoba et la Colombie-Britannique ont affiché les plus bas taux de chômage en 2006, soit 3,4 p. 100, 4,3 p. 100 et 4,8 p. 100, respectivement. Le cas de la Colombie-Britannique est particulièrement révélateur : l'emploi dans cette province a progressé de 3,1 p. 100 en 2006, après avoir enregistré un gain de 3,3 p. 100 en 2005. Cette

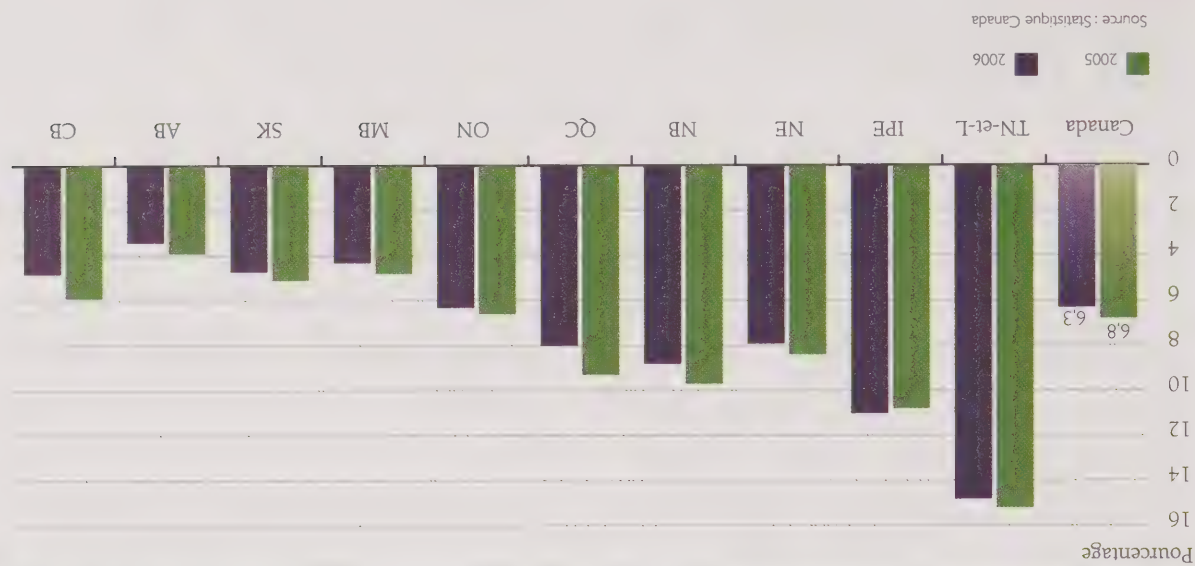
Figure 3-4
Taux de chômage au Canada, 2002-2006



Source : Statistique Canada

progression de l'emploi pour la période de deux ans équivalait à la croissance enregistrée en Alberta durant la même période, et n'a été dépassée que par une autre grande province au cours de la dernière décennie, soit l'Ontario – avec un gain de 6,6 p. 100 sur la période 1999-2000 – au sommet de la période d'expansion des TIC. Au début de 2007, le chômage en Colombie-Britannique était tombé sous les 4,0 p. 100, un niveau que seules l'Alberta et la Saskatchewan sont parvenues à atteindre¹.

Figure 3-5
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2005-2006



Source : Statistique Canada
2005 2006

Une reprise dans l'agriculture, la construction et les services aux entreprises est à l'origine de cette performance.

La production à Terre-Neuve-et-Labrador a progressé de 2,8 p. 100 en 2006, grâce à l'industrie minière. Cette performance rend compte d'une année complète de production à la mine de Voisey Bay. À son tour, l'expansion de la production minière a stimulé les exportations, en hausse de 4,7 p. 100, après un repli en 2005. Enfin, les activités de soutien aux industries d'extraction minière et gazière étaient en forte hausse.

L'emploi

En 2006, la création d'emploi au Canada est demeurée robuste, stimulée par la croissance exceptionnelle du nombre de personnes employées en Alberta (4,8 p. 100) et en Colombie-Britannique (3,1 p. 100). Dans l'ensemble du pays, l'emploi a crû de 1,9 p. 100, avec la création nette de 314 600 nouveaux emplois, soit davantage qu'au cours de chacune des deux années précédentes. Encore une fois, l'essentiel de cette augmentation a consisté en emplois à temps plein (2,3 p. 100), les emplois à temps partiel n'intervenant que pour 0,4 p. 100.

La plus grande partie du gain observé en 2006 provient du secteur de la production des services, qui enregistre une augmentation de 2,7 p. 100 (331 100 emplois), comparativement à un déclin de 0,4 p. 100 (16 500 emplois) pour le secteur des biens. Dans le secteur de la production des biens, la fabrication a vu son niveau d'emploi fondre de 4,1 p. 100 (89 700 emplois). Le déclin de l'emploi manufacturier s'observe dans la plupart des provinces, mais il est plus prononcé au Québec et en Ontario. La production de biens non durables a été la plus durement touchée au sein du secteur manufacturier, l'emploi y reculant de 7,8 p. 100 (69 500 emplois). L'extraction minière, pétrolière et gazière a connu une excellente année, alors que l'emploi y a progressé de 14,2 p. 100 (29 900 emplois). L'exploitation forestière, l'abattage et les activités de soutien connexes ont encaissé le recul le plus marqué parmi l'ensemble des industries, soit 9,4 p. 100 (6 500 emplois). La vigueur de l'emploi dont bénéficie le secteur de la construction depuis quelques années s'est poursuivie en 2006, avec un gain de 4,9 p. 100 (50 200 emplois). La progression de l'emploi dans cette industrie coïncide à nouveau avec l'augmentation du nombre de structures non résidentielles mises en chantier. Dans le secteur de la production des services, l'immobilier et la location ont enregistré la plus forte croissance de l'emploi en 2006, avec une hausse de 6,6 p. 100 (18 600 emplois). La

Avec un taux d'expansion de 1,9 p. 100, l'économie de l'Ontario a tiré de l'arrière sur la moyenne canadienne pour une quatrième année consécutive. Une combinaison des facteurs explique cette décélération additionnelle en 2006 par rapport à 2005. Parmi ceux-ci, il y a le recul de la production manufacturière, notamment dans le secteur de l'automobile et des pièces, l'appréciation continue du dollar canadien et l'intensification de la concurrence étrangère. La production de services a devancé la production de biens et les gains d'emploi dans les industries de services ont plus que compensé les pertes d'emploi dans la fabrication. En conséquence, le taux de chômage a fléchi à 6,3 p. 100. De plus, le taux élevé de croissance du revenu du travail et les bas taux d'intérêt ont contribué à gonfler les dépenses personnelles de 4,0 p. 100.

L'économie du Québec a déceléré pour atteindre un taux de 1,7 p. 100 en 2006, après une croissance de 2,2 p. 100 en 2005. Cette situation traduit le ralentissement (0,1 p. 100) de la production de biens, devancée par la production de services. Dans le secteur manufacturier, les industries des métaux primaires, y compris la production d'aluminium, de l'aérospatiale et des médicaments ont enregistré une performance exceptionnelle. Comme en Ontario, les pertes d'emploi dans le secteur manufacturier ont été plus que compensées par les gains d'emploi dans les services, avec pour résultat que le taux de chômage est tombé à 8,0 p. 100.

En 2006, l'économie du Nouveau-Brunswick a progressé de 2,6 p. 100, en comparaison d'un maigre taux de croissance de 0,3 p. 100 l'année précédente. La construction a rebondi grâce à deux mégaprojets – un terminal de gaz naturel liquéfié à Saint-Jean et la remise à neuf d'une centrale nucléaire. La fabrication a aussi progressé à un taux plus élevé en 2006, soit 3,6 p. 100, plaçant la province au second rang derrière l'Alberta. Par ailleurs, la croissance de l'emploi au Nouveau-Brunswick a été la meilleure parmi les provinces situées à l'est de l'Ontario, ce qui a entraîné le taux de chômage à son plus bas niveau en 31 ans, soit 8,8 p. 100.

La croissance économique en Nouvelle-Écosse a déceléré à 1,1 p. 100 en 2006, alors que les dépenses intérieures sont demeurées stables mais que les exportations ont fortement fléchi (3,8 p. 100). En outre, le secteur de la fabrication a continué à éprouver des difficultés, comme ailleurs au pays.

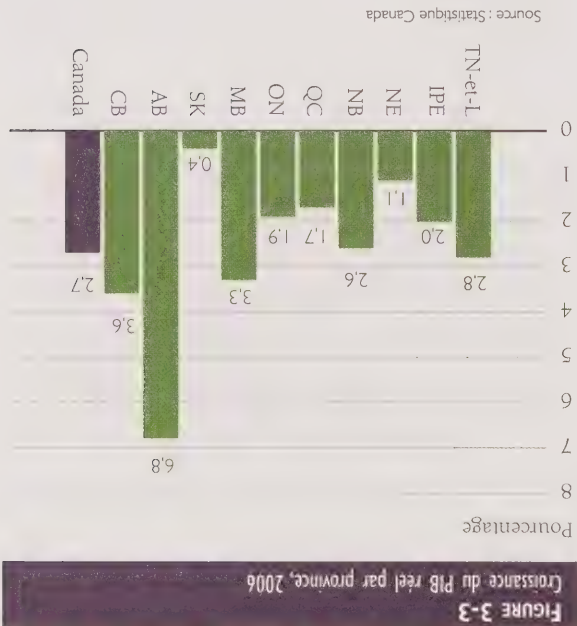
L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard a crû de 2,0 p. 100 en 2006, soit le même taux qu'en 2005.

La croissance du PIB par province

Par contraste avec le clivage régional évident observé en 2005 dans la croissance du PIB, le tableau pour 2006 est un peu plus partagé. Encore une fois, les provinces situées à l'ouest de l'Ontario ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne canadienne (2,7 p. 100), sauf la Saskatchewan. Cependant, Terre-Neuve-et-Labrador a affiché cette année une croissance supérieure à la moyenne nationale, tandis que le taux de croissance du Nouveau-Brunswick approchait cette marque.

L'économie de l'Alberta a cru au rythme vigoureux de 6,8 p. 100 en 2006, ce qui est plus du double de la moyenne nationale. C'est la troisième année consecutive où l'Alberta devance les autres provinces au chapitre de la croissance. La hausse continue des prix pétroliers en 2006 a stimulé les bénéfices et l'investissement des entreprises et, par ricochet, le revenu du travail et les dépenses. Le dynamisme de l'économie albertaine, conjugué à un faible taux de chômage (3,4 p. 100), a contribué à attirer environ 57 000 migrants interprovinciaux du reste du Canada, le plus important déplacement de personnes vers une province depuis 1972. Par conséquent, la construction résidentielle a progressé de 8,1 p. 100 et les dépenses de consommation ont bondi de 7,9 p. 100. L'activité manufacturière albertaine n'était pas en reste, enregistrant un gain de 7,6 p. 100, après une hausse de 6,3 p. 100 en 2005. L'essentiel de la croissance

En Colombie-Britannique l'activité économique a connu une expansion supérieure à la moyenne nationale pour une cinquième année d'affilée, avec un taux de 3,6 p. 100 en 2006, ce qui est légèrement inférieur au taux de 3,7 p. 100 enregistré en 2005. La demande intérieure, stimulée par l'augmentation du revenu du travail (8,2 p. 100) et un taux de chômage historiquement bas (4,8 p. 100), a été le principal moteur de la croissance. Au niveau des industries, la construction (10,1 p. 100), le commerce de gros (9,7 p. 100) et le commerce de détail (5,9 p. 100) ont dominé le tableau de la croissance. Enfin, les industries productrices de services ont, de façon générale, dépassé les industries productrices de biens en 2006, notamment l'industrie de la construction,



qui a bénéficié de l'investissement lié aux Jeux olympiques de 2010.

L'activité économique a déceléré en Saskatchewan, pour atteindre un taux de croissance de 0,4 p. 100, après trois années d'expansion supérieure à la moyenne nationale. La production des industries de fabrication de biens a chuté de 9,1 p. 100 en raison d'une baisse des récoltes (9,1 p. 100), imputable aux mauvaises conditions climatiques, et d'un repli des exportations des principaux produits miniers (uranium et potasse). Les bénéfices des entreprises sont toutefois demeurés robustes, la demande mondiale pour ces produits ayant contribué à maintenir les prix à un niveau élevé. L'investissement et les dépenses de consommation ont aussi fait bonne figure, la Saskatchewan ayant profité de sa proximité avec l'Alberta.

L'économie du Manitoba a cru de 3,3 p. 100 en 2006, ce qui est supérieur au taux de croissance de 2,7 p. 100 enregistré en 2005, grâce aux meilleures récoltes obtenues depuis trois ans. La robustesse des dépenses de consommation – favorisée par des taux d'intérêt peu élevés et le deuxième plus bas taux de chômage au pays (4,3 p. 100) – l'investissement des entreprises, les expéditions interprovinciales de métaux et de produits agricoles, ainsi que l'ouverture de la frontière américaine au bétail ont été les principaux facteurs à l'origine de cette forte croissance.

biens et services de consommation ont augmenté de 4,1 p. 100 en 2006, la meilleure performance depuis 1997. La vigueur des dépenses personnelles n'a rien d'étouffant puisque le revenu du travail et les bénéfices des entreprises ont progressé d'environ 6 p. 100. La croissance la plus rapide est survenue dans les dépenses consacrées aux biens, tant durables (6,8 p. 100) que semi-durables (7,2 p. 100), alors que le recul des prix dans ces deux catégories a suscité un accroissement des dépenses. Les achats de meubles, de tapis et autres couvre-planchers, d'appareils électroménagers, de biens électroniques et de véhicules récréatifs ont enregistré des taux de croissance records – dans les deux chiffres – par rapport à 2005. Les dépenses en biens ménagers semi-durables, tels que les lampes et la verrerie, ont augmenté de 6,7 p. 100 sur la même période. Les achats de services ont aussi fait des gains importants (4,2 p. 100) en 2006. Les services de transport ont progressé de 4,1 p. 100 en 2006 alors que les Canadiens ont largement utilisé les lignes aériennes; ainsi, les dépenses pour le transport aérien ont crû au même rythme qu'en 2005 (6,3 p. 100). Les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont par ailleurs augmenté de 10,0 p. 100, marquant la quatrième année d'affilée d'expansion exceptionnelle à ce poste. Dans l'ensemble, les dépenses de consommation ont fait un apport de 2,3 p. 100 à la croissance du PIB réel, devançant toutes les autres catégories.

En 2006, l'investissement des entreprises est demeuré un important facteur d'expansion économique, ajoutant 1,21 p. 100 au taux de croissance. Depuis 2005, toutefois, l'investissement dans les structures non résidentielles a dépassé l'investissement dans les structures résidentielles comme source de croissance du PIB réel. Alors que la progression de l'investissement résidentiel a ralenti à 2,4 p. 100 en 2006, l'investissement dans les structures non résidentielles a grimpé à 10,7 p. 100, stimulé par une hausse de 14,0 p. 100 de l'investissement dans les travaux de génie. En dépit d'une légère décélération par rapport à 2005, l'investissement des entreprises en machines et en matériel a progressé au taux robuste de 8,0 p. 100 en 2006, surtout en raison de la forte croissance des dépenses consacrées aux ordinateurs et aux autres machines de bureau, aux logiciels, au matériel de télécommunications, aux camions et aux machines industrielles.

Les exportations nettes ont fait une contribution négative à la croissance du PIB réel (1,21 p. 100), alors que la croissance des importations réelles (5,2 p. 100) a dépassé celle des exportations réelles (1,3 p. 100). En valeur, les exportations et les importations canadiennes ont atteint des niveaux records en 2006, bien que le solde nominal des échanges ait chuté à son point le plus bas en sept ans, traduisant en partie le fléchissement des prix des exportations d'énergie. Au niveau sectoriel, la croissance des industries de production de services (3,6 p. 100) a de nouveau dépassé celle des industries de production de biens (0,8 p. 100) en 2006. L'appréciation de 6,8 p. 100 de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar E.-U., conjuguée à une hausse des coûts, a freiné la croissance des industries manufacturières exportatrices sensibles et des industries vulnérables à la concurrence des importations. Cela s'observe dans les secteurs tels que le textile et le vêtement (8,8 p. 100), le tabac (33,0 p. 100) et le papier (6,6 p. 100). De plus, l'augmentation du prix du pétrole brut a forcé les consommateurs, au Canada comme aux États-Unis, à tenir compte de la consommation de carburant dans le choix des véhicules automobiles qu'ils achètent. Les secteurs du commerce de gros et de détail, de la construction et des finances et assurances sont parmi ceux qui ont fait les contributions les plus importantes à la croissance, tandis que la fabrication (3,9 p. 100) et l'exploitation forestière et l'abattage ont subi un recul (0,8 p. 100).

Le commerce de gros a crû de 6,8 p. 100 en 2006, grâce aux ventes de véhicules automobiles, de matériel électronique, de machines et de produits ménagers et personnels. Le commerce de détail était aussi en forte hausse (5,2 p. 100). Les consommateurs ont dépensé davantage pour les voitures d'occasion, les articles d'aménagement et les produits électroniques, de même que chez les détaillants de marchandises diverses. Le secteur de la construction a progressé de 7,4 p. 100, sous l'impulsion d'un fort niveau d'activité dans l'industrie des travaux de réparation et de génie (11 p. 100), principalement attribuable aux investissements dans les projets d'exploitation des sables bitumineux. Le secteur du transport aérien a crû de 9,2 p. 100 en 2006, la troisième année de suite où il enregistre une croissance de près de 10 p. 100, tandis que le secteur des finances et des assurances a progressé de 5,1 p. 100.

La performance économique du Canada

Le produit intérieur brut

La performance de l'économie canadienne est demeurée solide en 2006, avec un taux de croissance réel du PIB de 2,7 p. 100, ce qui représente un léger ralentissement par rapport au taux de 2,9 p. 100 enregistré l'année précédente. La croissance a été principalement alimentée par les dépenses des consommateurs et l'investissement non résidentiel (en grande partie l'investissement dans l'extraction des ressources et les infrastructures connexes). Les dépenses en biens durables et semi-durables ont par ailleurs contribué à stimuler les importations de biens de consommation.

Comme l'indique la figure 3-2, toutes les catégories de dépenses du PIB ont progressé en 2006, à l'exception des exportations nettes. Cependant, on observe une variation considérable parmi les diverses composantes de la croissance du PIB. Les dépenses personnelles en

Figure 3-1 Croissance du PIB réel canadien, 2002-2006



Figure 3-2

Produit intérieur brut réel en termes de dépenses, 2002-2006

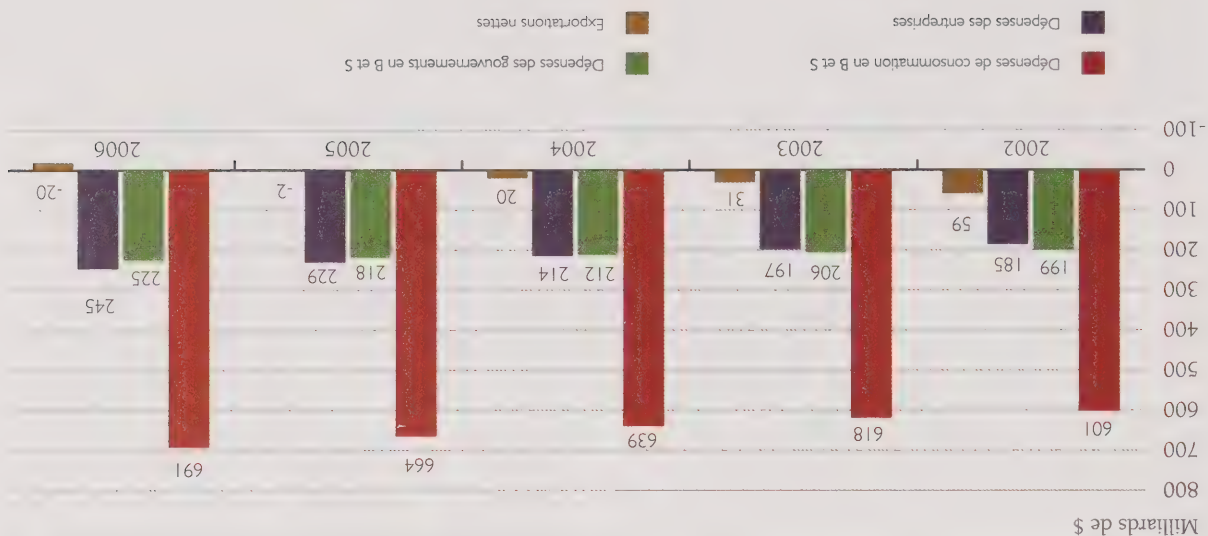


TABLEAU 2-3

Exportations et importations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations			Importations		
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage	Valeur	Variation annuelle en pourcentage	Valeur	Variation annuelle en pourcentage
	2006	2000-2006	2005	2006	2006	2000-2006
Monde	2 710,8	10,5	10,9	10,6	2 619,6	10,0
Amérique du Nord	459,6	5,6	10,1	8,8	400,9	6,9
États-Unis	387,4	5,7	10,0	9,4	306,7	6,7
Canada	56,0	6,1	9,0	7,2	71,6	8,6
Amérique du Sud et Amérique centrale	77,0	8,5	18,0	14,2	80,1	6,6
Bresil	18,0	12,3	28,3	20,6	26,7	9,4
UE-25	1 247,2	11,5	8,6	8,8	1 132,3	10,3
Royaume-Uni	223,1	11,1	5,4	9,3	169,4	9,8
Allemagne	164,2	12,8	9,9	10,6	214,5	7,9
France	112,4	5,8	5,8	-2,3	108,0	10,3
Italie	100,5	10,2	6,6	13,1	100,9	10,8
Espagne	100,3	11,5	8,7	8,1	76,6	15,2
Russie	29,8	20,9	20,8	22,0	44,9	18,5
Afrique	64,4	12,7	12,1	11,8	79,8	13,4
Asie	613,9	12,1	14,4	15,2	665,5	10,3
Japon	121,4	8,8	13,7	12,5	142,8	3,8
Chine	87,0	...	19,1	...	100,0	...
Inde	72,8	28,7	46,4	33,8	69,5	24,3
NEI	208,3	9,9	9,0	13,9	197,4	9,8

Source : Statistiques de l'OMC, avril 2007.

TABEAU 2-2

Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial de marchandises, 2006 (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

Rang	Exportateurs		Importateurs		Rang	2005-2006		2005-2006	
	Valeur	Part	Valeur	Part		Valeur	Part	Valeur	Croissance
1	Allemagne	1 112,3	9,2	14,6	1	États-Unis	1 919,6	15,5	10,6
2	États-Unis	1 037,3	8,6	14,5	2	Allemagne	910,2	7,4	17,1
3	Chine	969,1	8,0	27,2	3	Chine	791,6	6,4	20,0
4	Japon	647,1	5,4	8,8	4	Royaume-Uni	600,8	4,9	17,0
5	France	490,1	4,1	5,8	5	Japon	577,5	4,7	12,1
6	Pays-Bas	462,1	3,8	13,7	6	France	533,4	4,3	5,8
7	Royaume-Uni	443,4	3,7	15,3	7	Italie	436,1	3,5	13,3
8	Italie	409,6	3,4	9,8	8	Pays-Bas	416,1	3,4	14,4
9	Canada	387,6	3,2	7,8	9	Canada	357,3	2,9	11,2
10	Belgique	372,0	3,1	11,2	10	Belgique	355,9	2,9	11,7

Source : Statistiques de l'OMC, avril 2007.

exportations progresser d'environ 16,0 p. 100. L'Afrique du Sud, principal pays de la région engagé dans le commerce des marchandises, a enregistré une augmentation de ses importations de 24 p. 100, tandis que ses exportations affichaient une hausse de 13,1 p. 100.

À l'instar de 2005, la croissance des importations et des exportations de marchandises de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale a devancé de nouveau la moyenne mondiale en 2006. Cependant, les taux d'expansion des exportations (20,3 p. 100) et des importations (17,5 p. 100) ont été inférieurs à ceux de l'année précédente. En bonne partie, ce ralentissement peut être attribué à la performance du Brésil et des pays exportateurs de pétrole de la région.

L'évolution du commerce a été très favorable aux pays en développement en 2006. Leurs exportations de marchandises ont augmenté de 20,0 p. 100, pour atteindre 4,27 billions de dollars, tandis que leurs importations progressaient de 16,7 p. 100. La part mondiale de marchandises a atteint un sommet historique, soit 36,0 p. 100. Leur part des importations mondiales de marchandises s'est établie à 31,0 p. 100, le niveau le plus élevé en plus de 25 ans. Nonobstant la variation annuelle des échanges, la liste des dix principaux pays exportateurs et importateurs est demeurée inchangée en 2006. En outre, le classement ne s'est pas modifié par rapport à l'année précédente, sauf pour le Royaume-Uni qui a devancé le Japon et est devenu le quatrième plus important importateur de marchandises.

Les exportations mondiales de services commerciaux équivalaient à 23 p. 100 des exportations mondiales de marchandises. Le taux de croissance des échanges mondiaux de services commerciaux en 2006 a été à peu près identique à celui enregistré en 2005. Parmi les grandes catégories de services commerciaux, celle des autres services commerciaux – la plus importante des trois – a progressé de 13,1 p. 100, tandis que les transports et les services de voyage enregistraient une croissance de 9,2 p. 100 et de 7,3 p. 100, respectivement. Par région, l'Europe et l'Amérique du Nord ont, comme l'année précédente, connu une croissance des exportations et des importations inférieure à la moyenne mondiale, tandis que les exportations de services commerciaux de l'Asie affichaient, pour une troisième année d'affilée, une croissance supérieure à la moyenne mondiale et aux importations de services de la région, ce qui a contribué à réduire le déficit des échanges de services de l'Asie.

Parmi les principaux pays commerçants, l'Inde, la Russie et le Brésil ont enregistré les taux de croissance les plus élevés des exportations de services commerciaux en 2006, soit 33,8 p. 100, 22,0 p. 100 et 20,6 p. 100, respectivement. L'Inde et le Brésil ont aussi enregistré la croissance la plus élevée (40,5 p. 100 et 19,9 p. 100, respectivement) des importations de services commerciaux. Notons par ailleurs que le taux de croissance des importations de services de l'Inde a dépassé le taux de croissance de ses exportations de services en 2006.

TABEAU 2-1

Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays (en milliards de dollars E.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage	Valeur	Variation annuelle en pourcentage	Valeur	Variation annuelle en pourcentage	Valeur	Variation annuelle en pourcentage
2006	2006	2000-06	2006	2006	2006	2000-06	2006	2006
Monde	11 762,1	11,0	13,7	15,4	12 080,0	10,8	13,4	14,3
Amérique du Nord	1 675,2	5,4	11,7	13,2	2 546,2	7,1	13,7	11,2
États-Unis	1 037,3	4,8	10,7	14,5	1 919,6	7,3	13,7	10,6
Canada	387,6	5,8	13,5	7,8	357,3	6,5	14,8	11,2
Mexique	250,3	7,0	13,1	17,0	268,2	6,6	12,5	15,3
Amérique du Sud et Amérique centrale	426,2	13,8	24,5	20,3	350,7	9,2	22,9	17,5
Brazil	137,5	16,5	22,6	16,2	88,5	7,0	16,9	14,0
Europe	4 956,8	11,1	8,6	12,7	5 218,4	11,1	9,9	14,1
UE-25	4 526,6	10,9	8,0	12,4	4 743,3	10,8	9,4	13,9
Allemagne	1 112,3	12,4	6,7	14,6	910,2	10,6	8,6	17,1
Royaume-Uni	443,4	7,6	10,6	15,3	600,8	9,8	9,1	17,0
France	490,1	6,9	2,5	5,8	533,8	7,9	7,0	5,8
Italie	409,6	9,3	5,5	9,8	436,1	10,6	8,3	13,3
Espagne	206,2	10,2	5,5	7,0	318,8	12,6	11,8	10,4
Russie	304,5	19,3	32,9	25,0	163,9	24,2	28,7	30,8
Afrique	360,9	16,0	29,7	21,0	289,8	14,4	20,3	15,8
Afrique du Sud	58,4	11,8	11,9	13,1	77,3	17,3	16,5	24,0
Moyen-Orient	644,4	15,7	34,7	19,2	373,4	14,3	18,7	13,9
Asie	3 276,1	11,9	15,7	17,6	3 023,1	12,3	16,5	15,9
Chine	969,1	25,4	28,4	27,2	791,6	23,3	17,6	20,0
Japon	647,1	5,1	5,2	8,8	577,5	7,2	13,3	12,1
Inde	120,2	19,0	30,2	20,8	174,4	22,5	40,6	25,1
NEI	844,0	9,1	11,8	15,3	786,9	8,6	13,0	17,1
Économies en développement	4 274,0	14,2	22,1	20,0	3 749,0	12,9	18,0	16,7

Source : Statistiques de l'OMC, avril 2007.

plus forte croissance des exportations (27,2 p. 100), suivie de l'Inde (20,8 p. 100). L'Inde et la Chine ont également devancé tous les principaux pays commerçants, sauf la Russie, pour ce qui est de la croissance des importations. En outre, la croissance des exportations chinoises a continué de dépasser la croissance de ses importations par une marge importante. En conséquence, l'excédent du commerce de marchandises de la Chine a atteint le niveau record de 177,5 milliards de dollars E.-U. Il importe de signaler que, durant la seconde moitié de 2006, les exportations de marchandises de la Chine ont dépassé celles des États-Unis; pour l'ensemble de l'année, les exportations américaines demeurèrent supérieures aux exportations chinoises. Il est donc probable que la Chine devancera les États-Unis en 2007 pour devenir le

premier pays exportateur dans le monde. La valeur monétaire des exportations de marchandises du Japon a progressé de près de 9 p. 100 en 2006, mais ce taux demeure inférieur au taux de croissance des exportations mondiales (15,4 p. 100), ainsi qu'au taux de croissance des importations du Japon (12,1 p. 100). Comme en 2005, les exportations de marchandises de l'Afrique (en croissance de 21 p. 100) ont augmenté plus rapidement que ses importations (15,8 p. 100). À 3,0 p. 100, la part des exportations mondiales de marchandises détenue par l'Afrique a atteint son niveau le plus élevé depuis 1991. Bien que les exportations de pétrole aient joué un rôle clé dans l'expansion des exportations africaines, les pays africains qui exportent des produits non pétroliers ont vu leurs

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

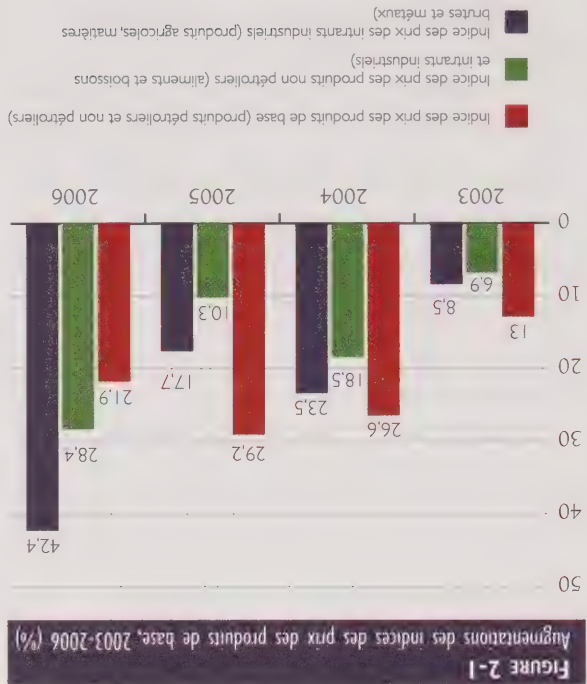
L'expansion du commerce mondial a dépassé celle du PIB mondial par une forte marge en 2006. Le volume des exportations mondiales de marchandises a progressé de 8,2 p. 100, soit plus du double du taux de croissance du PIB mondial (3,9 p. 100). En termes nominaux, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 15,2 p. 100, pour atteindre 11,76 billions de dollars en 2006 (voir le tableau 2-1), tandis que les exportations de services commerciaux ont progressé de 11 p. 100, à 2,71 billions de dollars, selon les estimations (voir le tableau 2-3). La croissance des exportations mondiales de marchandises a été plus forte que la croissance des exportations de services commerciaux; cependant, dans une proportion importante, cela est attribuable à l'augmentation des prix. Les prix des produits de base ont poursuivi leur hausse en 2006, soit de 21,9 p. 100. Contrairement aux deux années précédentes, cette hausse est en bonne partie imputable

aux produits non pétroliers; les intrants industriels sont la catégorie ayant enregistré l'augmentation la plus forte. Les quatre régions où les combustibles et les autres produits miniers détiennent les parts les plus élevées des exportations mondiales de marchandises – le Moyen-Orient, l'Afrique, la Fédération de Russie, ainsi que l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud – ont à nouveau enregistré les plus forts taux de croissance annuels des exportations en 2006, lesquels ont été largement supérieurs au taux moyen d'expansion des exportations mondiales.

En Amérique du Nord, le Mexique a connu une croissance des exportations et des importations supérieure à celles du Canada et des États-Unis. Même si ce dernier pays a enregistré son meilleur taux de croissance annuel des exportations (14,5 p. 100) en plus d'une décennie, le déficit des échanges de marchandises a continué d'augmenter, les importations dominant encore les exportations en termes absolus.

En dépit du fait que l'Europe ait enregistré le plus faible taux de croissance des exportations (12,7 p. 100), cette région a conservé la part la plus élevée des exportations mondiales de marchandises (y compris les échanges intra-européens), soit 42 p. 100. Cela représente une amélioration sur les années précédentes. On peut dire la même chose de la croissance des importations européennes (14,1 p. 100). Parmi les principaux pays commerçants d'Europe, le Royaume-Uni et l'Allemagne ont enregistré des taux de croissance des exportations voisins du taux d'expansion mondial. Le commerce à l'intérieur de la zone UE 25 a progressé de 13,1 p. 100, ce qui est légèrement supérieur à la croissance des exportations hors de cette zone (11 p. 100), mais inférieur aux importations en provenance de pays tiers (15 p. 100).

L'expansion des exportations et des importations de marchandises de l'Asie a continué de dépasser celle du commerce mondial en 2006. Parmi les principales nations commerçantes d'Asie, la Chine a enregistré la



et la plus grande souplesse des autorités monétaires de certains pays excédentaires d'Asie de l'Est (comme la Chine). Mais ces mesures n'ont pas fondamentalement modifié les perspectives d'avenir. La combinaison actuelle de politiques et de taux de change réels indique que les déséquilibres à l'échelle mondiale demeureront importants. Le défi demeure de veiller à ce que toute correction se déroule sans provoquer de perturbations qui pourraient avoir un sérieux effet déstabilisant sur l'économie mondiale.

Ainsi que les pressions inflationnistes dans les économies avancées se sont résorbées pour l'essentiel, l'inflation de base sur 12 mois aux États-Unis demeure légèrement supérieure à la zone cible implicite de la Réserve fédérale, et tant le ralentissement de la croissance de la productivité que l'augmentation de certains indicateurs des salaires ont ajouté aux pressions qui s'exercent sur les coûts. Dans la zone euro, les hausses de prix et de salaire demeurent modérées, mais comme les taux de chômage ont diminué et que les taux d'utilisation de la capacité sont élevés, les pressions inflationnistes pourraient reprendre si le resserrement des marchés du travail se poursuit.

L'économie mondiale devrait à nouveau enregistrer une solide croissance en 2007 et en 2008, bien que l'on s'attende à une légère décélération. En 2007, le ralentissement devrait être plus marqué aux États-Unis, mais il devrait aller en s'atténuant au cours de l'année, alors que l'impact négatif du secteur du logement perdra de son intensité.

fléchi. Devant la hausse des stocks invendus de maisons nouvelles et existantes, il est étonnant de constater le rajustement modeste des prix des maisons¹⁰.

Un certain nombre de facteurs pourraient intervenir pour prévenir un éclatement pur et simple de la bulle résidentielle. Les taux d'intérêt hypothécaires demeurent historiquement bas. En outre, le bilan du système bancaire est généralement sain en comparaison des années 80 et du début des années 90. Enfin, le taux de non-remboursement des prêts hypothécaires est encore peu élevé.

Le ralentissement du secteur du logement aux États-Unis se traduira aussi par un effet de richesse et un effet au niveau de la confiance des consommateurs, alors que les ménages ont puisé dans leur plus-value hypothécaire pour financer des dépenses de consommation.

Le secteur du logement continuera probablement de freiner l'expansion de l'économie américaine, alors que la correction sur ce marché se poursuit, mais dans une mesure moindre qu'au cours des années précédentes à la lumière des données indiquant que la demande semble se stabiliser. Si la croissance de l'emploi et du revenu demeure ferme, les retombées de la correction dans le secteur du logement ne devraient pas se propager à l'ensemble de l'économie.

Le fléchissement des prix pétroliers à la fin de 2006 et la remontée survenue au début de 2007 ont servi à nous rappeler la volatilité toujours présente sur le marché pétrolier. Il est peu probable que les prix reculent beaucoup par rapport aux niveaux actuels, en autant que se poursuive l'expansion de la demande mondiale et que l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) respecte son engagement de réduire la production en réponse à un affaiblissement des prix. Le risque d'une autre poussée des prix demeure néanmoins présent, puisque la capacité de réserve limitée et la persistance des problèmes géopolitiques au Moyen-Orient rendent possibles d'autres perturbations des approvisionnements. Les mouvements récents visant à corriger les déséquilibres importants qui existent à l'échelle mondiale ont de quoi réjouir. Ils englobent notamment le recul du dollar E.-U., la baisse des prix internationaux

les exportations nettes contribuant pour 3,5 p. 100 à la croissance du PIB réel⁸. Par ailleurs, le commerce global de Taïwan a franchi pour la première fois la barre des 400 milliards de dollars E.-U. En dépit de cette excellente performance au chapitre des exportations, le resserrement monétaire et la hausse des prix de l'énergie ont affaibli la demande intérieure.

L'ANASE-4

La croissance économique en Indonésie s'est accélérée au cours de la seconde moitié de 2006, atteignant 5,5 p. 100 pour l'ensemble de l'année grâce à la reprise de la consommation privée et de l'investissement et à la plus forte croissance des exportations. Il reste à voir si les catastrophes naturelles récentes (inondations à Jakarta) auront un effet négatif sur la croissance du PIB en 2007. L'économie de la Malaisie s'est développée au taux enviable de 5,9 p. 100 en 2006, après une expansion de 5,2 p. 100 en 2005. La forte croissance des secteurs de la fabrication

(7 p. 100), de l'agriculture (6,4 p. 100) et des services (6,5 p. 100) a été le principal moteur de cette expansion économique⁹. Le PIB réel a cru de 5,4 p. 100 aux Philippines, favorisé par la solide croissance du secteur de l'impartition des processus d'affaires, des exportations de matériel électronique, des entrées de fonds de l'étranger et de la consommation. Cela marque la troisième année d'affilée où la croissance a été de 5,0 p. 100 ou plus dans ce pays depuis les années 70. L'économie de la Thaïlande a cru à un rythme de 5,0 p. 100 en 2006, ce qui est légèrement plus élevé que le taux de 4,5 p. 100 enregistré en 2005, à la faveur d'une robuste expansion des exportations et de politiques macroéconomiques et budgétaires efficaces.

Incertitudes et risques pour l'économie mondiale

En dépit de la solide croissance enregistrée en 2006 et des perspectives favorables qui s'annoncent pour 2007, d'importants risques et éléments d'incertitude persistent et pourraient hypothéquer l'expansion de l'économie mondiale à court et à moyen termes.

Divers indicateurs de l'activité dans le secteur du logement aux États-Unis laissent présager un ralentissement notable. Ainsi, les ventes de nouvelles maisons, en progression durable depuis de nombreuses années, ont fléchi d'environ 20 p. 100 en 2006 par rapport à 2005. Les ventes de maisons existantes ont aussi

8 Taïwan, Direction générale du budget, de la comptabilité et des statistiques.
9 Banque mondiale, *Mise à jour sur l'Asie de l'Est et le Pacifique*, avril 2007.
10 CNUCED, *Situation et perspectives de l'économie mondiale*, 2007.

3,3 points de pourcentage pour la seconde moitié de 2006, contre un peu moins de 2,0 points de pourcentage durant la première moitié de l'année. De plus, l'excédent commercial a atteint un sommet historique, à 177,5 milliards de dollars F.-U., comparativement à 102,1 milliards de dollars F.-U. en 2005 et à 32,8 milliards de dollars F.-U. en 2004.

En dépit des initiatives prises récemment pour ralentir le rythme de l'économie chinoise, notamment des mesures fiscales et l'appréciation du yuan, les perspectives économiques de la Chine demeurent très favorables à court terme, alors que la croissance continue de la productivité et la robustesse de l'économie mondiale ne permettent d'entrevoir qu'un léger ralentissement des exportations chinoises.

L'Inde

Le PIB réel indien a cru au même rythme qu'en 2005, soit de 9,2 p. 100. L'économie de l'Inde a ainsi enregistré une croissance moyenne de plus de 8 p. 100 au cours des trois dernières années. Une telle performance est survenue dans un contexte de stabilité macroéconomique et financière. Malgré les pressions continues qu'exercent les prix du pétrole brut sur les marchés internationaux, l'inflation a été plus basse que prévu et les attentes inflationnistes sont demeurées bien endiguées. La solide performance macroéconomique en 2006 est redevable à une forte expansion des exportations pour une quatrième année d'affilée, une demande soutenue d'importations non pétrolières, le dynamisme de l'investissement et l'accélération de l'expansion du crédit, qui a stimulé la consommation personnelle⁵.

Le Brésil

L'activité économique au Brésil s'est accélérée en 2006, inscrivant un taux de croissance de 3,7 p. 100, contre 2,9 p. 100 l'année précédente. Les secteurs liés aux ressources naturelles ont connu la plus forte expansion : minerais de fer (10,9 p. 100), extraction du pétrole et du gaz (5,1 p. 100) et construction (4,6 p. 100). L'intermédiation financière, la sécurité sociale complémentaire et les services connexes (6 p. 100) et l'agriculture (4,1 p. 100) ont aussi affiché une solide croissance⁶.

5 Reserve Bank of India.
6 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, mars 2007.
7 Statistics Singapore.

Le Mexique

Le PIB réel du Mexique a enregistré une croissance élevée en 2006, avec un taux de 4,8 p. 100, comparativement à 2,8 p. 100 en 2005. La forte demande intérieure, aiguillonnée par le niveau élevé de l'emploi et l'expansion continue du crédit bancaire aux entreprises et aux ménages, a été le principal moteur de la croissance économique. On prévoit un ralentissement en 2007, alors que la croissance mondiale sera plus modérée et que les prix du pétrole et des métaux diminueront par rapport aux niveaux records atteints en 2006.

La Russie

En Russie, la croissance du PIB a poursuivi sur sa lancée en 2006, avec un taux à peu près identique à celui de 2005, soit 6,7 p. 100. Les prix élevés sur les marchés internationaux et la forte demande extérieure pour le pétrole, le gaz et les métaux sont à la base de l'expansion économique russe. L'augmentation des recettes à l'exportation a aussi fait sentir ses effets sur la demande intérieure, qui a été robuste. Enfin, les entrées privées de capitaux ont contribué à la solide performance de l'économie russe.

Les NEI

Collectivement, les nouvelles économies industrielisées d'Asie – Hong Kong, Corée, Singapour et Taïwan – ont cru à un rythme de 5,3 p. 100 en 2006. Au niveau des pays, le PIB de Hong Kong a augmenté de 6,8 p. 100, grâce au dynamisme des exportations, du tourisme et des dépenses des consommateurs. L'économie coréenne a enregistré une croissance de 5 p. 100, s'appuyant sur une forte consommation privée, l'expansion des investissements dans les installations et la vigueur des exportations. Cependant, la consommation privée a ralenti depuis le quatrième trimestre de 2006. S'ajoutant à une demande plus modérée à l'exportation, l'expansion du PIB devrait être légèrement inférieure en 2007. L'économie de Singapour a enregistré un solide taux de croissance en 2006, à 7,9 p. 100, ce qui est supérieur au taux de 6,6 p. 100 observé en 2005⁷. La demande, tant intérieure qu'extérieure, au cours des trois premiers trimestres de 2006 a été le principal facteur derrière cette croissance. L'économie taïwanaise a affiché une croissance de 4,6 p. 100 en 2006. Les exportations ont été la principale source d'expansion économique,

Le Royaume-Uni

La croissance du PIB, qui a atteint 2,7 p. 100 en 2006, confirme le fait que l'économie du Royaume-Uni a rebondi après une piètre performance (1,9 p. 100) en 2005. L'expansion a été dictée principalement par la consommation intérieure et l'investissement des entreprises. Bien que les volumes d'échanges soient demeurés élevés dans la première moitié de l'année, les exportations nettes ont fait une contribution négative à la croissance économique sur l'ensemble de l'année. Selon les premières indications, la confiance dans le secteur du commerce de détail demeurera forte en 2007. La croissance du PIB devrait se poursuivre au début de l'année, avant de ralentir sous l'effet de taux d'intérêt plus élevés.

Les économies émergentes

En 2006, la croissance économique est demeurée robuste dans les pays émergents d'Asie, sous l'effet de l'expansion spectaculaire de la Chine et de l'Inde. Bien qu'intérieure à la croissance des pays émergents d'Asie, la croissance en Amérique latine de 2004 à 2006 ressort comme la plus forte période triennale d'expansion depuis la fin des années 70.

La Chine

L'économie de la Chine a cru à un rythme de 10,7 p. 100 en 2006, ce qui est supérieur au taux de croissance de 10,4 p. 100 enregistré en 2005. C'est la quatrième année consécutive où le taux de croissance dépasse les 10 p. 100. On a observé un léger ralentissement durant la seconde moitié de 2006, dans le sillage des mesures de resserrement adoptées depuis avril pour ralentir la croissance excessive de l'investissement qui, avec les exportations et la consommation, ont été les principaux moteurs de l'expansion en 2006. Les mesures de resserrement englobent des initiatives de politique monétaire visant à freiner la hausse des liquidités, du crédit et de la masse monétaire résultant des entrées sans cesse croissantes de capitaux; une telle expansion monétaire fait pointer la menace d'un surinvestissement et de « bulles » spéculatives dans le secteur immobilier et sur les marchés boursiers. Cependant, le léger ralentissement de l'investissement survenu dans la seconde moitié de 2006 a été compensé en partie par une hausse supplémentaire des exportations, qui ont progressé d'environ 20 p. 100 en dollars F.-U. nominaux sur l'ensemble de l'année. En conséquence, la contribution du solde commercial net à la croissance du PIB a grimpé à

croissance durant l'année écoulée. Pour l'ensemble de l'année, les exportations étaient en hausse de 14,6 p. 100, traduisant en partie la progression de 22,1 p. 100 des ventes sur le marché d'importation chinois, en rapide expansion.

En 2007, le PIB devrait progresser au même rythme qu'en 2006, mais les perspectives à court terme dépendent fondamentalement du regain continu des dépenses de consommation observé au dernier trimestre de 2006.

La zone euro

En dépit des turbulences associées aux prix élevés du pétrole, d'un resserrement des conditions monétaires et d'un ralentissement de l'économie américaine dans la seconde moitié de 2006, l'activité économique dans la zone euro a accéléré la cadence au quatrième trimestre de 2006. Sur l'ensemble de l'année, l'économie de la zone euro a progressé de 2,6 p. 100, soit le taux le plus élevé en six ans et près du double du taux de 1,4 p. 100 enregistré en 2005. La demande intérieure est demeurée le principal moteur de la croissance, mais il y a eu amélioration des exportations nettes après une performance plutôt terne en 2005. La reprise de la demande intérieure a d'abord été alimentée par une poussée des dépenses d'investissement. Parmi les autres facteurs contributifs, il y a la consolidation budgétaire et l'accent mis sur la nécessité d'assurer la durabilité des finances publiques devant le vieillissement de la population. Bien que les quatre plus importantes économies – celles de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et de l'Espagne – aient enregistré une solide croissance du PIB réel en 2006, la reprise de l'expansion du PIB en Allemagne a mené la cadence dans la zone euro. Parmi les facteurs qui sous-tendent l'expansion de l'activité économique allemande, il y a la forte augmentation des exportations, la hausse marquée de la formation de capital, le fonctionnement plus efficace des marchés du travail et la progression de la consommation privée, après plusieurs années de stagnation. Les perspectives pour la zone euro sont bonnes et la croissance du PIB réel devrait atteindre 2,5 p. 100 au cours des deux prochaines années, selon les prévisions³. Cette légère décélération traduirait l'effet d'un resserrement monétaire et budgétaire et d'une contribution plus modeste des exportations nettes à la croissance.

3 Commission européenne, *Prévision intermédiaire*, février 2007.

4 Ibidem.

TABLEAU I-1

croissance du PIB réel dans certaines économies

2006	2005	2004	2003	2002	Amérique du Nord
------	------	------	------	------	------------------

2,7	2,9	1,8	2,5	1,6	États-Unis
3,3		3,3			Canada

2,2	1,9	2,7	2,7	1,4	Japon ²
-----	-----	-----	-----	-----	--------------------

Pays membres de l'UE

2,0	1,2	2,0	1,1	1,1	France
-----	-----	-----	-----	-----	--------

2,7	0,9	1,2	-0,2	0,0	Allemagne
-----	-----	-----	------	-----	-----------

1,9	0,1	1,2	0,0	0,3	Italie
-----	-----	-----	-----	-----	--------

3,9	3,5	3,2	3,0	2,7	Espagne
-----	-----	-----	-----	-----	---------

Économies émergentes

2,7	1,9	3,3	2,7	2,1	Royaume-Uni
-----	-----	-----	-----	-----	-------------

10,7	10,4	10,1	10,0	9,1	Chine
------	------	------	------	-----	-------

9,2	9,2	8,0	7,2	4,3	Inde
-----	-----	-----	-----	-----	------

6,7	6,4	7,2	7,3	4,7	Russie
-----	-----	-----	-----	-----	--------

3,7	2,9	5,7	1,1	2,7	Brésil
-----	-----	-----	-----	-----	--------

4,8	2,8	4,2	1,4	0,8	Mexique
-----	-----	-----	-----	-----	---------

NEI

6,8	7,5	8,6	3,2	1,8	Hong Kong
-----	-----	-----	-----	-----	-----------

5,0	4,2	4,7	3,1	7,0	Corée
-----	-----	-----	-----	-----	-------

7,9	6,6	8,8	3,1	4,2	Singapour
-----	-----	-----	-----	-----	-----------

4,6	4,0	6,1	3,4	4,2	Taiwan
-----	-----	-----	-----	-----	--------

ANASE-4

5,5	5,7	5,0	4,8	4,5	Indonésie
-----	-----	-----	-----	-----	-----------

5,9	5,2	7,2	5,5	4,4	Malaisie
-----	-----	-----	-----	-----	----------

5,4	5,0	6,2	4,9	4,4	Philippines
-----	-----	-----	-----	-----	-------------

5,0	4,5	6,3	7,1	5,3	Thaïlande
-----	-----	-----	-----	-----	-----------

2 En raison d'un écart important entre la base de données des Perspectives de l'économie mondiale, du FMI, et les données du Japon sur les taux de croissance de ce pays en 2002 et 2003, nous avons opté pour les secondes.

Source : FMI, Base de données sur les perspectives de l'économie mondiale, avril 2007

positive, le taux de chômage a baissé à 4,5 p. 100 en février, ce qui est presque un plancher en cinq ans, les pertes d'emploi dans les secteurs de la fabrication et de la construction étant compensées par des gains importants dans le secteur des services. Par ailleurs, la confiance des consommateurs a augmenté en février pour atteindre un sommet en cinq ans, grâce à des gains salariaux notables et à l'abondance des occasions d'emploi. Enfin, la rentabilité des entreprises et les prix des actions sont à des niveaux élevés, tandis que les taux d'intérêt réels demeurent historiquement bas, ce qui devrait soutenir l'investissement des entreprises.

Dans l'ensemble, les prévisions convergent autour d'un atterrissage en douceur pour l'économie américaine. Les secteurs de la construction et de

la fabrication pourraient continuer à avoir un impact négatif, lequel sera en partie annulé par une performance plus robuste des exportations et la vigueur continue du secteur des services.

Le Japon

Le Japon a connu une croissance économique soutenue en 2006, avec un taux de 2,2 p. 100, ce qui a contribué à solidifier l'expansion amorcée en 2003. Pour les quatre dernières années, le taux de croissance annuel moyen s'est établi autour de 2,4 p. 100. La robustesse des bénéfices et l'amélioration du bilan des entreprises ainsi que la reprise des prêts bancaires ont stimulé les dépenses d'investissement, qui ont alterné avec les exportations comme principal moteur de la

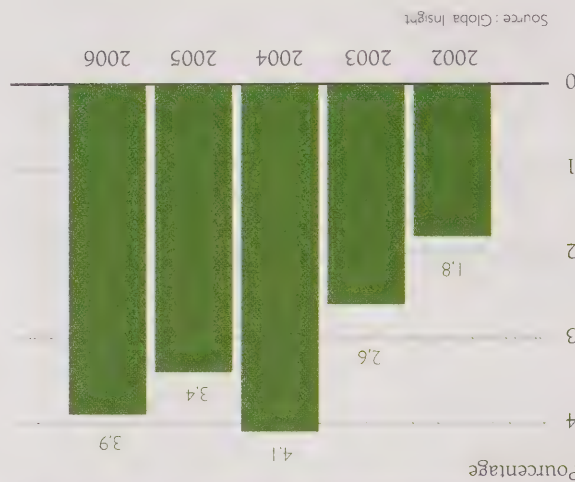
La performance de l'économie mondiale

En dépit des cours du pétrole, qui ont atteint un sommet de 75 dollars E.U. le baril durant la première moitié de l'année, la croissance de l'économie mondiale s'est accélérée en 2006,

atteignant 3,9 p. 100, contre 3,4 p. 100 en 2005. Cette solide performance de l'économie mondiale traduit en partie la forte expansion des économies en développement, avec en tête la Chine et l'Inde, mais la croissance a été remarquablement généralisée parmi les pays développés et les pays en développement (voir le tableau 1-1). En bonne partie, l'expansion de la production mondiale s'est concentrée au premier semestre. La production industrielle a progressé de 6,7 p. 100 durant la première moitié de 2006, comparativement

à 4,3 p. 100 en 2005. Dans le groupe des pays en développement, les taux de croissance de la production industrielle ont ralenti au deuxième et au troisième trimestres, le fléchissement étant compensé en partie par une croissance plus rapide au Japon et dans les pays européens à revenu élevé.

FIGURE 1-1
Croissance réelle du PIB mondial, 2002-2006



Source : Globa Insight

Les États-Unis

Le PIB réel a progressé de 3,3 p. 100 en 2006, comparativement à une hausse de 3,2 p. 100 en 2005. La légère accélération de la croissance du PIB réel traduit avant tout une reprise des investissements dans les stocks et une accélération des exportations, de l'investissement dans les structures non résidentielles et des dépenses des États et des administrations locales. L'accumulation des stocks privés est responsable de 0,23 point de pourcentage de la croissance du PIB

réel, en 2005, par contre, la baisse de l'investissement dans les stocks avait soustrait 0,30 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Le rythme des exportations s'est accru en 2006, avec une progression de 8,9 p. 100, suivant une hausse de 6,8 p. 100 en 2005. Les exportations ont cru plus rapidement que les importations pour une deuxième année d'affilée, ajoutant 0,93 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après une contribution de 0,68 point de pourcentage en 2005. L'investissement dans les structures non résidentielles a connu une forte accélération, bondissant de 9,0 p. 100 après un gain modeste de 1,1 p. 100 en 2005. Cela s'est traduit par une contribution de 0,26 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Les investissements fixes dans le secteur

résidentiel ont fléchi en 2006, reculant de 4,2 p. 100 alors qu'ils avaient progressé de 8,6 p. 100 en 2005. Ce repli, attribuable principalement à une baisse du nombre de nouvelles structures unifamiliales, a retranché 0,27 point de pourcentage de la croissance du PIB réel en 2006, après un apport positif de 0,50 point de pourcentage en 2005. L'an dernier, le déficit du compte courant des États-Unis a atteint 6,5 p. 100 du PIB, en comparaison de 6,3 p. 100 en 2005.

Les premières données pour 2007 présentent un tableau mitigé. De nombreux indicateurs – le nombre de mises en chantier, les nouvelles commandes auprès des usines pour des biens durables et les ventes au détail – demeurent chancelants. Sur une note plus

Les ressources, de même que les fusions et acquisitions dans divers secteurs, ont été les principaux déterminants de la poussée des flux d'IED entrant au Canada en 2006, lesquels ont atteint 78,3 milliards de dollars, soit plus du double des 35,0 milliards de dollars enregistrés l'année précédente. C'est aussi la première année depuis 2000 où les flux d'IED entrant au Canada étaient plus élevés que l'investissement direct du Canada à l'étranger. Les entreprises canadiennes ont néanmoins poursuivi leur expansion outre-frontière en 2006, avec des investissements sortants nets de 51,3 milliards de dollars.

L'émergence des chaînes de valeur mondiales

Le contexte économique mondial est en voie de transformation. Les entreprises délaissent le modèle où les biens sont produits dans un pays pour être exportés vers un autre, ou le modèle des succursales produisant uniquement pour desservir des marchés trop éloignés pour qu'on y exporte ou qui sont protégés par des droits tarifaires élevés. Le commerce porte de plus en plus sur des biens intermédiaires et des services, tandis que les investissements visent à profiter des avantages propres à un endroit, un phénomène qui alimente des réseaux de production régionaux ou mondiaux. Simultanément, une part importante de la population mondiale, notamment en Chine et en Inde, s'intègre plus que jamais dans l'économie mondiale.

Jusqu'à maintenant, la progression des chaînes de valeur mondiales a suscité avant tout des craintes au sujet de la délocalisation du travail vers les pays à faibles salaires. Les données indiquent toutefois que ces craintes sont exagérées. Les emplois perdus en raison de la délocalisation à l'étranger ne représentent qu'une fraction très limitée du roulement total de la main-d'œuvre au cours d'une année et les professions jugées vulnérables à la délocalisation continuent par ailleurs de prendre de l'expansion au Canada. Cette vision passe cependant sous silence les retombées les plus importantes de l'essor des chaînes de valeur mondiales.

Dans un contexte où chaque étape de la chaîne de valeur peut être localisée n'importe où dans le monde, en fonction de l'endroit où une activité peut être exécutée le plus efficacement et liée aux autres stades de la production, le défi consiste à faire du Canada la destination de choix pour les activités à valeur élevée, essentielles à l'amélioration de la prospérité de Canadiens.

Aperçu

Etats-Unis et de prix plus faibles. Les exportations agricoles ont gagné 4,3 p. 100, tandis que les exportations d'énergie demeuraient stationnaires. Les exportations de biens non liés aux ressources ont aussi été stables, avec un modeste gain dans les biens de consommation (5,0 p. 100) et les machines et le matériel (1,3 p. 100), largement annulés toutefois par le recul des exportations de produits de l'automobile (baisse de 6,0 p. 100). Les exportations de services sont demeurées pratiquement inchangées, progressant de seulement 0,3 p. 100. L'expansion des exportations de ressources a été la principale cause de la diversification des exportations canadiennes hors des Etats-Unis en 2006, puisque ce pays est un marché relativement plus important pour les exportations non liées aux ressources, notamment les produits de l'automobile. La part des exportations de marchandises du Canada aux Etats-Unis est redescendue d'un sommet de 87,1 p. 100 en 2002, à 81,6 p. 100 en 2006.

Les ressources et les produits à base de ressources ont aussi été largement responsables de la progression des importations, en hausse de 4,2 p. 100, à 486,5 milliards de dollars, en 2006. Les deux secteurs d'importations ayant cru le plus rapidement sont les matériaux industriels (6,9 p. 100) et l'agriculture (6,3 p. 100). Les produits de consommation ont aussi affiché une bonne croissance (5,2 p. 100), ainsi que les services (4,1 p. 100), grâce à une forte demande à la consommation au Canada. L'importation de la Chine comme source d'importations au Canada ne cesse d'augmenter, atteignant 8,7 p. 100 des importations de marchandises du Canada en 2006, alors que sa part n'était que de 3,2 p. 100 aussi récemment qu'en 2000. À l'instar des exportations, la part dominante des Etats-Unis a reculé du côté des importations, passant de 64,3 p. 100 en 2000 à 54,9 p. 100 en 2006. Puisque les importations ont augmenté plus rapidement que les exportations, l'excédent commercial du Canada est tombé à 37,2 milliards de dollars en 2006. L'excédent commercial du Canada dans les ressources et les produits à base de ressources équivalait maintenant à la totalité de l'excédent commercial du pays.

l'économie mondiale a continué d'afficher une bonne performance en 2006, avec un taux de croissance de 3,9 p. 100, contre 3,4 p. 100 l'année précédente, grâce notamment à une performance plus robuste en Europe et au Japon. Les Etats-Unis ont aussi enregistré une forte croissance du PIB en 2006, bien que des signes de faiblesse aient commencé à poindre en fin d'année et demeuraient présents en 2007. La Chine a fait une contribution notable à la bonne performance de l'économie mondiale en 2006, l'expansion de ce pays ne cessant d'étonner, tandis que l'Inde et une bonne partie du reste de l'Asie du Sud-Est ont poursuivi sur leur lancée.

La performance économique du Canada est demeurée robuste en 2006, la croissance du PIB ralentissant légèrement à 2,7 p. 100. Les taux de chômage ont continué à fléchir pour inscrire une moyenne de 6,3 p. 100 en 2006 — un taux que l'on n'avait pas vu depuis plus de trente ans. Les provinces dont l'économie repose en bonne partie sur les ressources naturelles ont excellé. Ainsi, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont connu la croissance la plus rapide, avec des taux respectifs de 6,8 p. 100 et de 3,6 p. 100. Le Manitoba et Terre-Neuve-et-Labrador ont aussi enregistré une performance supérieure à la moyenne nationale.

Sur le plan commercial, la performance du Canada en 2006 a aussi été largement dominée par le secteur des ressources. La forte expansion de l'économie mondiale a contribué à pousser encore plus haut les prix des ressources et mène à une appréciation du dollar canadien contre le dollar américain de 6,8 p. 100 sur l'année, une tendance qui s'est poursuivie en 2007. Bien que les exportations totales du Canada aient progressé de 1,1 p. 100, touchant un sommet de 523,7 milliards de dollars, le pays aurait vu ses exportations diminuer en 2006 n'eût été des exportations de ressources et de produits à base de ressources, notamment les matériaux industriels (gain de 11,9 p. 100). Les exportations de produits forestiers ont aussi reculé (de 8,6 p. 100), surtout à cause du ralentissement du marché du logement aux

travailleurs qualifiés, des biens et services et des investissements. Enfin, nous faisons des investissements stratégiques en infrastructure afin de faciliter le mouvement des personnes, des biens et des services sur les routes et les ponts canadiens, de même qu'à nos ports, aéroports et portes d'entrée.

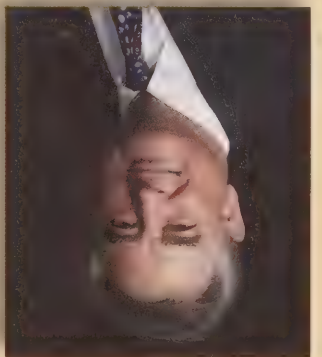
Avantage Canada comporte un plan – la Stratégie globale sur le commerce international (SGCI) – qui nous permettra d'aborder avec plus de dynamisme le monde par delà nos frontières. La SGCI est un plan d'action cible visant à faire du Canada un partenaire de choix dans les affaires internationales, en négociant un meilleur accès aux marchés extérieurs, au capital, à la technologie et au talent et en branchant les entreprises canadiennes sur les occasions croissantes qui s'offrent à l'échelle mondiale.

J'ai l'intention de collaborer avec tous les secteurs de l'économie canadienne en vue de renforcer les avantages concurrentiels du Canada sur le marché mondial et de consolider notre prospérité pour de nombreuses années à venir.



Message

de
l'Honorable David Emerson,
ministre du Commerce international et
ministre de la Porte d'entrée du Pacifique et
des Olympiques de Vancouver-Whistler



À titre de ministre du Commerce international du Canada, je suis heureux de présenter le *Rapport annuel sur le commerce international, 2007*. Le document donne un aperçu de l'économie canadienne dans le contexte mondial, en faisant ressortir l'incidence des tendances économiques internationales sur la performance du Canada au chapitre du commerce et de l'investissement, par secteur et par région.

La présente édition révèle que le Canada a connu une bonne année en 2006. En dépit d'un ralentissement de l'économie américaine et de la robustesse du dollar canadien, nos exportations ont touché un nouveau sommet. Les stocks d'investissement étranger direct au Canada et d'investissement direct du Canada à l'étranger ont aussi atteint des niveaux records. La croissance de notre produit intérieur brut (PIB) a été parmi les plus élevées des pays du G7. Le chômage a touché un plancher en trente ans. Le Canada est le seul pays du G7 à avoir enregistré un excédent budgétaire en 2006 et la dette publique continue de diminuer. L'inflation demeure faible et stable. C'est là une performance impressionnante, peu importe la perspective que l'on adopte.

Malgré notre succès, nous ne pouvons ignorer certains défis fondamentaux.

La performance du Canada en 2006 a été essentiellement alimentée par un secteur, les ressources naturelles, qui a été à la fois la principale source de notre excédent commercial et l'élément moteur de la majorité des niveaux d'investissements étrangers au Canada. En conséquence, notre excédent commercial a continué de fondre, de même que notre part du commerce mondial et de l'investissement étranger direct. Notre secteur manufacturier a continué de ressentir l'effet d'un dollar canadien élevé, du ralentissement de l'économie américaine dans la seconde moitié de l'année et de la concurrence accrue en provenance de l'Asie. Enfin, en dépit de quelques améliorations, la productivité du Canada demeure toujours inférieure à celle des ses principaux concurrents. Sur la scène mondiale, nous sommes devancés par nos concurrents : non seulement les économies émergentes en croissance rapide comme la Chine et l'Inde, mais aussi nos rivaux de plus longue date tels que les États-Unis et l'Europe, qui appliquent énergiquement des politiques internationales visant à renforcer leur avantage concurrentiel.

Plutôt que de miser sur sa réussite actuelle, le Canada doit relever ce défi et préparer l'avenir.

Le nouveau gouvernement du Canada a pris l'engagement de renforcer la capacité du pays afin qu'il puisse participer avec succès à une économie mondiale en constante évolution.

Dan le cadre d'*Avantage Canada*, nous prenons des initiatives importantes en vue de mettre en place des conditions propices aux entreprises et aux investisseurs canadiens pour qu'il puissent affronter la concurrence, au Canada et sur les marchés mondiaux. Nous avons abaissé les impôts et instauré des stimulants. Nous investissons dans la scolarisation et la formation de la main-d'œuvre. Nous supprimons les obstacles à la mobilité des

Amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC)	54
Changements dans le coût des communications	54
Réduction des barrières au commerce et à l'investissement international et adoption de politiques économiques favorables au marché	55
Droits de douane en pourcentage de la valeur des biens manufacturés	55
La fabrication	55
Les fabricants canadiens s'approvisionnent-ils sur le marché international?	56
Ratio des intrants importés à l'importation sur le marché intérieur	56
Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur	57
Où les fabricants canadiens s'insèrent-ils dans les chaînes de valeur mondiales?	57
Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis	57
Le Canada en tant que destination concurrentielle pour la fabrication dans le monde	58
Part des avoirs des filiales manufacturières américaines détenue par le Canada	58
Les services	59
Dans quelle mesure y a-t-il délocalisation des services au Canada?	59
Impartition de services à l'étranger	60
Le Canada en tant que destination de la délocalisation des services	61
Croissance des exportations de services	61
Excédent commercial en pourcentage des exportations	61
La recherche-développement (R-D)	62
Dépenses de R-D et niveau de vie	62
Dépenses étrangères en R-D en pourcentage des dépenses totales des entreprises multinationales (EM)	63
Part du Canada dans les dépenses de R-D des entreprises multinationales hors de leur pays d'origine	63
Dépenses de R-D des entreprises multinationales américaines hors des États-Unis	64
Les sièges sociaux	65
Nombre de sociétés figurant au Fortune Global 500 normalisées en fonction de la taille de l'économie	67
Activités des multinationales canadiennes et américaines hors de l'Amérique du Nord	67
Conclusions et conséquences	68
Appendice Un : Définition de « chaîne de valeur mondiale »	69
Appendice Deux : Glossaire des termes	69
Bibliographie	70

35	La Chine
35	Figure 4-13a : Dix principales exportations de marchandises en Chine
36	Figure 4-13b : Dix principales importations de marchandises de la Chine
36	Le Mexique
36	Figure 4-14a : Dix principales exportations de marchandises au Mexique
36	Figure 4-14b : Dix principales importations de marchandises du Mexique
37	La performance commerciale des provinces
37	Figure 4-15 : Part des exportations de marchandises par province
37	Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province et territoire
38	Tableau 4-4 : Importations de marchandises par province et territoire
38	Figure 4-16 : Part des importations de marchandises par province
39	V. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement
39	Entrées d'investissement étranger direct dans le monde
39	Figure 5-1 : Parts des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement
40	Tableau 5-1 : Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies
41	IED entrant et sortant au Canada
41	Figure 5-2 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada
42	Investissement étranger direct au Canada
42	Tableau 5-2 : Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources
43	Figure 5-3 : Stock d'IED au Canada par pays
43	Figure 5-4 : Stock d'IED au Canada par industrie
43	Investissement direct du Canada à l'étranger
44	Figure 5-5 : Stock d'IDCE par pays
44	Figure 5-6 : Stock d'IDCE par industrie
44	Tableau 5-3 : Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations
45	La performance du Canada dans le contexte nord-américain
45	Figure 5-7 : Répartition des flux d'IED entrant en Amérique de Nord
45	Figure 5-8 : Part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada
47	VI. Encadré Spécial
47	Émergence des chaînes de valeur mondiales
47	Introduction
48	Une chaîne de valeur simplifiée
48	Une chaîne de valeur fragmentée à l'échelle mondiale
49	Quelle est l'importance des chaînes de valeur mondiales?
49	Croissance des chaînes de valeur mondiales – Monde
50	Croissance des chaînes de valeur mondiales – Canada
51	L'incidence des chaînes de valeur mondiales
52	Les facteurs responsables
52	La baisse des coûts de transport
53	Coût du transport aérien
53	Coût du fret maritime

Les taux d'intérêt	20
Figure 3-7 : Taux directeur de la Banque du Canada	20
Les prix	20
Figure 3-8 : Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence	21
L'écart de productivité	21
Figure 3-9 : Niveaux relatifs de la productivité du travail dans l'économie canadienne	21
IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada	23
Tableau 4-1 : Indicateurs de l'ouverture au commerce	23
Figure 4-1 : Exportations de biens et de services par grande région	24
Encadré : Caractéristiques des exportateurs canadiens	25
Nombre d'entreprises exportatrices par destination	25
Exportateurs canadiens par groupe d'industrie	25
Etablissements exportateurs selon le nombre d'employés	26
Figure 4-2 : Importations de biens et de services par grande région	27
Figure 4-3 : Croissance des exportations de biens par grand groupe	27
Figure 4-4 : Composition des exportations de biens en 2006	27
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe	27
Figure 4-6 : Composition des importations de biens en 2006	28
Composition de l'excédent du commerce des biens	28
Figure 4-7 : Solde du commerce des biens par grand groupe	29
Figure 4-8 : Solde commercial par grand groupe	29
Les services	30
Encadré : Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE)	30
Figure 1 : Répartition géographique des ventes des filiales étrangères	30
Figure 2 : Ventes des filiales étrangères en proportion des exportations totales	31
Figure 3 : Répartition du marché d'exportation et du total des exportations et des ventes	31
Le commerce des marchandises	32
Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région	32
Figure 4-9 : Principaux marchés d'exportations de marchandises en 2002 et 2006	33
Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux	33
Les États-Unis	33
Figure 4-10A : Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis	33
Figure 4-10B : Dix principales importations de marchandises des États-Unis	34
L'Union européenne	34
Figure 4-11A : Dix principales exportations de marchandises vers l'UE	34
Figure 4-11B : Dix principales importations de marchandises de l'UE	34
Le Japon	34
Figure 4-12A : Dix principales exportations de marchandises au Japon	35
Figure 4-12B : Les dix principales importations de marchandises du Japon	35

Table des matières

Message du ministre	1
Aperçu	3
I. La performance de l'économie mondiale	5
Figure 1-1 : Croissance réelle du PIB mondial	5
Les États-Unis	5
Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies	6
Le Japon	6
La zone euro	7
Le Royaume-Uni	7
Les économies émergentes	7
La Chine	7
Inde	8
Le Brésil	8
Le Mexique	8
La Russie	8
Les NEI	8
LANASE-4	9
Incertitudes et risques pour l'économie mondiale	9
II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial	11
Figure 2-1 : Augmentations des indices des prix des produits de base	11
Tableau 2-1 : Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays	12
Tableau 2-2 : Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial	12
de marchandises	13
Tableau 2-3 : Exportations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays	14
III. La performance économique du Canada	15
Le produit intérieur brut	15
Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien	15
Figure 3-2 : Produit intérieur brut réel en termes de dépenses	15
La croissance du PIB par province	17
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province	17
Emploi	18
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada	19
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces	19
Le dollar	20
Figure 3-6 : Dollar canadien par rapport au dollar É.-U., à l'euro et à la livre R.-U.	20

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2007 a été produit par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et commerce international Canada, sous la supervision générale d'Anthony Burger, Economiste en chef. Le rapport a été rédigé par Jean-Bosco Sabuhoro et Aaron Sydor, avec la contribution de Suzanne Desjardins et d'Erica Pohjola au niveau des statistiques. Dans ce rapport figure un article-vedette: « L'émigration des chaînes valeur mondiales » qui a été écrit par Aaron Sydor. Le personnel du Bureau de l'économiste en chef a rédigé des encadrés courts: « Caractéristiques des exportateurs canadiens » par David Boileau et « Statistiques commerciales des firmes affiliées étrangères » par Björn Johansson.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les diriger à l'adresse de courriel qui suit: statistiquescommerciales.ect@international.gc.ca.

© Ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2007

ISBN 978-0-662-69879-1

No de Catalogue : IT1-3/2007

Le commerce international du Canada Le point sur le commerce et l'investissement - 2007

Article-vedette :
L'augmentation des chaînes de valeur mondiales

LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA

Le point sur le commerce et l'investissement - 2007





Foreign Affairs and
International Trade Canada

Affaires étrangères et
Commerce international Canada



CANADA'S STATE OF TRADE

Trade and Investment Update - 2008

Including a special feature on
Canadian Direct Investment Abroad

Canada

Canada's State of Trade

Trade and Investment Update - 2008



ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade - 2008 has been prepared by the Office of the Chief Economist of the Department of Foreign Affairs and International Trade. Rick Cameron and Jean-Bosco Sabuhoro were the principal authors. Contributions were also provided by Erik Ens (Chapter Five), David Boileau (Canadian Exporters: Going Global), Bjorn Johansson (Operations Abroad by Canadian Foreign Affiliates), Aaron Sydor (Intra-firm Trade between Canada and the U.S.), Lydia Gosselin-Couture (statistical assistance), and Christine O'Connell (administrative support). Editorial review was provided by Patricia Fuller, Chief Economist.

Your comments concerning this year's report are welcome. Please direct them to Rick Cameron at: << richard.cameron@international.gc.ca >>.

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2008

ISBN 978-0-662-05780-2

Catalogue no. FR2-8/2008

Table of Contents

A Message from the Minister	1
Executive Overview	3
I. Global Economic Performance	7
Overview and global prospects	7
The United States	7
Euro area	9
United Kingdom	10
Japan	10
The Emerging Asian Economies	11
China	11
India	12
Newly Industrialized Asian Economies (NIEs)	12
ASEAN-5	12
Latin America and the Caribbean	13
Assumptions and risks	13
II. Overview of World Trade Developments	15
Merchandise Trade	15
Trade values (nominal trade)	15
Trade volumes (real trade)	17
Prices and exchange rates	18
Leading merchandise traders	18
Services Trade	19
III. Canadian Economic Performance	21
Gross Domestic Product	21
GDP Growth by province	23
Employment	25
The dollar	26
Interest rates	27
Prices	27
Productivity gap	28

IV. Overview of Canada's trade performance	31
Goods and services	31
<i>Box: Diversification of Canada's trade</i>	33
<i>Box: Operations abroad by Canadian foreign affiliates</i>	34
Goods trade	36
Sectoral performance of goods trade	36
Goods trade surplus	38
<i>Box: The evolution of Canada's trade surplus</i>	39
Services trade	40
The current account	41
<i>Box: Goods and services trade in the economy</i>	41
Merchandise trade with principal trading partners	42
Merchandise trade by sector with selected major trading partners	43
The United States	43
<i>Box: Intra-firm trade between Canada and the U.S.</i>	44
The European Union	47
Japan	47
China	48
Mexico	49
<i>Box: Canadian exporters: going global</i>	50
Provincial trade performance	52
V. Overview of Canada's investment performance	55
Global foreign direct investment inflows	55
Canadian inward and outward FDI	57
The stock of foreign direct investment in Canada	57
The stock of Canadian direct investment abroad	60
Canada's performance in the North American context	62
VI. Canadian direct investment abroad: a catalyst for integration into the global economy	65
Introduction	65
Trends in global outward flows and stocks	66
Outward flows	67
Outward stock	69
Industry distribution	70
Greenfield investment versus mergers and acquisitions	71
Trends in Canadian direct investment abroad	72
Why do firms invest abroad?	74
Ownership, location, and internalisation advantages	74
The link between Canadian direct investment abroad and trade	74
Linkages between exports and CDIA: causality tests and gravity models	75
Granger causality	75
Gravity model	76
Conclusions	78
References	78

Figures

Figure 3-1: Canadian real GDP growth	21
Figure 3-2: Real Gross Domestic Product, expenditure-based	21
Figure 3-3: Real GDP growth by province	23
Figure 3-4: Unemployment rate in Canada	25
Figure 3-5: Unemployment rate in Canada and provinces	25
Figure 3-6: Exchange rate indexes	26
Figure 3-7: Commodity price and exchange rate indexes	27
Figure 3-8: The Bank of Canada key policy rate	27
Figure 3-9: CPI and Core CPI	28
Figure 3-10: Provincial CPI	28
Figure 3-11: Relative labour productivity in Canada	29
Figure 3-12: Labour productivity growth in selected OECD countries	29
Figure 4-1: Exports of goods and services by major area	32
Figure 4-2: Imports of goods and services by major area	32
Figure 4-3: Growth in exports and imports of goods and services	32
Figure 4-4: Growth in goods exports by major groups	37
Figure 4-5: Growth in goods imports by major groups	38
Figure 4-6: Goods trade balance by major groups	39
Figure 4-7a: Top-10 merchandise exports to the U.S.	43
Figure 4-7b: Top-10 merchandise imports from the U.S.	43
Figure 4-8a: Top-10 merchandise exports to the EU	47
Figure 4-8b: Top-10 merchandise imports from the EU	47
Figure 4-9a: Top-10 merchandise exports to Japan	48
Figure 4-9b: Top-10 merchandise imports from Japan	48
Figure 4-10a: Top-10 merchandise exports to China	48
Figure 4-10b: Top-10 merchandise imports from China	48
Figure 4-11a: Top-10 merchandise exports to Mexico	49
Figure 4-11b: Top-10 merchandise imports from Mexico	49
Figure 4-12: Share of merchandise exports by province	52
Figure 4-13: Share of merchandise imports by province	53
Figure 5-1: Global FDI inflows	55
Figure 5-2: Canada's inward and outward FDI stocks	57
Figure 5-3: FDI stock in Canada by country	58
Figure 5-4: CDIA stock by country	61
Figure 5-5: Distribution of inward FDI flows to North America	62
Figure 5-6: Canada's share of North American FDI stock	63

Special Feature

Figure 1: Global outflows	68
Figure 2: Global outward stocks	69
Figure 3: Sectoral distribution of outward FDI stock	70
Figure 4: Growth rates of outward FDI stock in services by sub-sector	71
Figure 5: Growth in CDIA, GDP, and trade	72
Figure 6: Canadian outward and inward FDI stock	73
Figure 7: Outward FDI stock as a percentage of GDP, selected countries	73

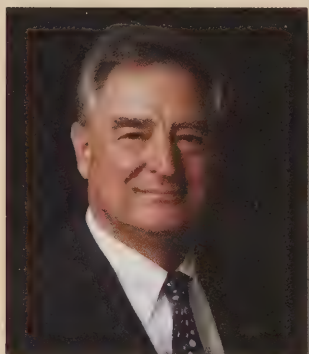
Tables

Table 1-1: Real GDP growth in selected economies and forecast	8
Table 2-1: World merchandise trade by regions and selected countries	16
Table 2-2: Leading exporters and importers in world merchandise trade	19
Table 2-3: World services trade by regions and selected countries	20
Table 2-4: World exports of services in 2007	20
Table 4-1: Services trade balances by category	40
Table 4-2: Canada's merchandise exports and imports by area	42
Table 4-3: Merchandise exports by province and territory	52
Table 4-4: Merchandise imports by province and territory	53
Table 5-1: Global FDI inflows for selected regions and economies	56
Table 5-2: Stock of foreign direct investment in Canada by region	58
Table 5-3: Stock of foreign direct investment in Canada by selected industry	59
Table 5-4: Stock of Canadian direct investment abroad by region	60
Table 5-5: Stock of Canadian direct investment abroad by selected industry	61

Special Feature

Table 1: FDI in the global economy	67
Table 2: Outflows and outward stocks: Top 15 economies	68
Table 3: Pair-wise Granger causality between exports and CDIA	76
Table 4: Estimated impact of CDIA on exports and imports	77

A Message



from

The Honourable David Emerson,
Minister of Foreign Affairs and International Trade and
Minister for the Pacific Gateway and
the Vancouver-Whistler Olympics

As Canada's Minister of International Trade, it gives me great pleasure to present the 2008 edition of *Canada's State of Trade*.

This publication is now in its ninth year, and judging by its continuing popularity with Canadian and international audiences alike, it is fast becoming a trusted and informative gauge of Canadian trade and investment trends in the global context.

The Canadian economy achieved another year of solid growth in 2007, weathering turbulence in international financial markets and a slowing US economy. While these factors tempered Canada's growth performance towards the end of last year — and will likely continue to slow growth in 2009, both in Canada and internationally — the Canadian economy is well-positioned to withstand these pressures, thanks to strengths like low unemployment, the strongest fiscal situation in the G7 and our endowment of natural resources, which continue to be in demand the world-over.

The high Canadian dollar presents a special challenge for our economy. While its strength increases the spending power of Canadians and keeps inflation low, it also means that Canadian exporters' receipts are reduced in Canadian-dollar terms. The challenge for exporters is compounded by slowing demand in the United States, our number-one market.

At the same time, Canadian exporters are showing a great determination to adapt to these challenges. Exports continued to grow in 2007, and while this growth was concentrated in resource-based products, we also saw strong growth in manufactured goods going to non-US markets. Canadian firms have also shown a renewed flexibility to expand into faster-growing markets and adapt to new cost conditions.

While these achievements are remarkable, we cannot become complacent. Global competitive challenges will continue to increase in the years ahead. The same emerging economies that have driven the global boom in commodities are moving up the value chain and establishing themselves as fierce competitors in a widening range of sectors.

A competitive business environment that fosters innovation is key to our economic future. Through Advantage Canada, our Government is putting in place a comprehensive plan to create a more competitive and resilient Canadian economy.

As part of these efforts, my department is implementing Canada's Global Commerce Strategy, a plan to help Canadian businesses and investors compete and succeed in the global marketplace. Through it, we are helping Canadian firms build their linkages to global value chains, increase inward and outward investment, foster innovation partnerships and improve Canada's overall international market access.

This year, we achieved two significant milestones towards this goal: two new free trade agreements, one with Peru, and one with the European Free Trade Association nations of Switzerland, Liechtenstein, Iceland and Norway. Moving forward, we will continue to pursue an aggressive strategy of free trade negotiations with other strategic partners, as well as negotiations covering investment, air services and science and technology co-operation. We will also continue supporting Canadian businesses and investors abroad, by expanding our network of Trade Commissioners in key global markets, including India, China and Brazil.

Through this Strategy and the continued efforts and energy of Canadian businesses, I have every confidence that Canada will not only adapt to the competitive global economy, but thrive and prosper within it, and continue supporting the prosperity and quality of life upon which every Canadian depends.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'D. L. Emerson', with a long, sweeping horizontal line extending to the right.

The Honourable David L. Emerson, P.C., M.P.

Executive Overview

Real world economic output continued to perform well in 2007, edging down only marginally from 5.0 percent in 2006 to 4.9 percent. However, global economic activity began to decelerate in the second half of the year and is continuing on this trajectory as we enter into 2008, particularly in the developed economies. This reflects the downturn in the U.S. economy and ongoing dislocation in global financial markets.

For the third straight year, real activity in the United States slowed, posting growth of only 2.2 percent in 2007. The economy weakened sharply in the fourth quarter as it expanded by a mere 0.6 percent on an annualized basis. In the euro area, growth slipped to 2.6 percent last year from 2.8 percent in 2006. Again, signs of strain have appeared as GDP growth in the fourth quarter slowed to 1.5 percent at an annual rate. The same story unfolded for the United Kingdom. The Asian economies, however, seemed to be less affected. Japan, for instance, remained largely resistant to the global slowdown and picked up momentum in the second half of the year. China, which had been posting double-digit rates of expansion, experienced an acceleration in growth to 11.9 percent last year from 11.6 percent the year before. India, while slowing over the second half of the year, achieved a fairly strong 8.7 percent growth for the entire year.

In light of the global strains, Canada's economic performance last year was testament to the resilience of the economy. Real GDP growth continued more-or-less apace with that of 2006, at 2.7 percent growth compared to 2.8 percent the year earlier. All major expenditure categories advanced, with the exception of net exports. Inflation came in just above the

target of 2.0 percent, at 2.2 percent for the year. Employment creation was at a three-decade high, bringing the unemployment rate down to 6.0 percent for 2007, its lowest level since 1974. Within Canada, those provinces endowed with an abundance of natural resources performed the best, led by Newfoundland and Labrador whose economy grew at over 9 percent, followed by the western provinces which all had growth rates closer to 3 percent. The slowdown in the U.S. combined with the 5.5 percent appreciation of the Canadian dollar vis-à-vis the American dollar were sources of weakness for central Canada, leading to GDP growth somewhat below the national average.

On a global basis, world merchandise trade grew by 14.8 percent in U.S. dollar terms in 2007 and world services trade grew by 17.8 percent. On this basis, Canadian merchandise exports grew at roughly half the pace as world trade, or by 7.8 percent, while Canadian services exports grew by one-third the world average. However, these metrics are based on data converted into U.S. dollars and, consequently, include the appreciation of the Canadian dollar against its U.S. counterpart.

In Canadian dollar terms, exports of goods and services increased by 1.9 percent. Canadian merchandise exports expanded by 2.1 percent in 2007 and Canadian services exports were up by only 0.3 percent. On the imports side, imports of goods and services into Canada advanced 3.2 percent, as merchandise imports were up by 2.8 percent and services imports increased by 5.5 percent. Simply put, these have been trying times for Canadian exporters. However, even with the relatively higher value of the Canadian dollar against other key

currencies, Canadian exporters have demonstrated strength and flexibility by posting positive growth in difficult conditions.

The downturn in the U.S. went hand-in-hand with a slight 1.6 percent decline in Canadian exports of goods to that country. In turn, Canadian exporters found new opportunities in Europe and elsewhere abroad (excluding Japan). Goods exports to the EU vaulted some 20.6 percent in 2007, while those to destinations outside the US, the EU, and Japan jumped 17.1 percent. For Japan, Canadian exports of goods fell by 3.4 percent last year. Clearly, Canadian exporters are shifting to a more global focus from a regional one.

Further evidence for this trend to diversification is found in the pattern of trade at the firm level and the activities of foreign affiliates of Canadian firms. Throughout the early to middle part of this decade, there was a significant decline in the number of firms exporting only to the United States and an almost as large increase in the number of firms exporting globally. Canadian firms are also offering more of their goods and services directly in markets abroad, particularly in overseas markets — with growth in sales by foreign subsidiaries outstripping the pace of exports in recent years.

Nonetheless, the United States is still far and away our largest trading partner and our economies are highly integrated. For example, Canada is a safe and reliable partner for trade in energy products. Many U.S. builders and renovators continue to rely on high quality Canadian lumber to meet their needs. Then there are integrated supply chains, particularly in the auto sector, where inputs travel back and forth across the border before the final product is assembled. Fully thirty percent of our trade with the U.S. is between related companies — slightly more than one-third of our exports and about one-quarter of our imports. The share of intra-firm trade has declined over the past two decades, but that should be seen as evidence of growing ease of trade and diminishing need for cross-border commercial presence to facilitate trade.

The trends and events unfolding across the globe also help to explain the sectoral pattern of Canada's trade. All major categories of exports increased, with the exception of forestry and automotive products. The U.S. accounted for 71.5 percent of Canadian exports of forestry products and 95.3 percent of exports of automotive products, so conditions in that country have affected our exports of these products. Specifically, the deep and ongoing correction in the U.S. housing market has led to a sharp fall in Canadian exports of forestry products (down 12.8 percent). Likewise, falling wealth, tighter credit conditions, and moderating labour market conditions along with rising gasoline costs and a weaker U.S. dollar are all factors reducing U.S. demand for Canadian automobiles and trucks, resulting in a 6.5 percent decline in Canadian exports of automotive products.

Industrial goods and materials led the advances in Canadian exports last year, as they increased by 11.1 percent. This category of goods includes products like metal ores, chemicals, plastics, and fertilizers, and metals and alloys. Growth in industrial goods exports was fuelled by the continued strength in prices for metal ores and alloys, brought about by the strong demand for primary metals emanating from the Asian emerging economies and the EU.

Exports of agricultural and fishing products grew by 10.0 percent in 2007. The resumption of cattle exports to the United States and new markets for wheat and canola helped push exports up. Exports of energy products have continued to benefit from rising prices for crude petroleum. While the United States remained the largest consumer of Canada's energy products, new demand for crude oil from China and Singapore helped to raise Canada's energy exports by 6.8 percent last year. Two remaining categories — consumer goods and machinery and equipment — also posted positive export growth rates, at 5.9 percent and 0.6 percent, respectively.

The small increase in services exports (0.3 percent) was due to a decline in commercial services exports, which fell by 0.6 percent. This partly offset gains in transportation services exports (up 2.9 percent) and travel services exports (up 0.3 percent).

With the strength of the domestic economy, the growth of imports of goods and services, at 3.2 percent, outpaced that of exports. Imports increased from all major trading partners, in particular from the United States (up 1.0 percent), Japan (up 2.6 percent), the EU (up 3.1 percent), and the rest of the world (up 5.5 percent). Gains were recorded across-the-board by major categories, with the exception of a decline of 3.0 percent for forestry products. However, as forestry products accounted for only 0.7 percent of all goods imports, the decline was small in absolute terms.

Rising food and energy prices found their way into the Canadian import performance as these two categories posted the strongest rates of import growth, at 8.7 percent and 4.5 percent, respectively. Imports of consumer goods also posted strong growth, at 5.3 percent, while machinery and equipment, industrial goods, and automotive products registered increases of 1.7 percent, 1.4 percent, and 0.1 percent, in that order.

Services imports posted a strong 5.5 percent increase last year. The strong Canadian dollar boosted Canadian imports of travel services up by 15.5 percent, as Canadians took advantage of their currency's rise against the U.S. dollar to travel to the United States. Both business travel and personal travel registered strong increases. The higher cost of oil also helped push transportation services imports up, as they rose by 5.3 percent. Partly offsetting the advance, commercial services imports into Canada edged down 0.3 percent over the previous year.

The appreciation of the Canadian dollar caused major downward revaluations of Canadian foreign direct investment abroad in 2007, especially for those holdings valued in U.S. dollars, but also for those valued in euros and in British pound sterling. Canadian direct investors' holdings abroad

amounted to \$514.5 billion in 2007, some \$15.4 billion less when compared to 2006. The change in holdings for 2007 can be broken down into substantial outward investment flows of just over \$53.0 billion, and a downward revaluation of foreign currency denominated assets of just over \$67.0 billion. Thus, although there were substantial additions to the holdings of Canadian investors, the currency effect overwhelmed the acquisitions and left a net reduction in the value of Canadian outward direct investment from 2006 to 2007.

At the same time, foreign corporate inflows to Canada were booming and resulted in foreign direct investment holdings in Canada chalking up a 14.4 percent increase over 2006 levels. For the first time, the stock of FDI in Canada surpassed the half a trillion dollar mark at the end of 2007.

Nevertheless, at the end of 2007, the stock of Canadian direct investment abroad still exceeded foreign direct investment in Canada.

Special feature: the rapid expansion of outward direct investment

Foreign direct investment (FDI) across the globe has accelerated dramatically since the early 1990s, with a dip following the high-tech bust at the beginning of this decade, and the recent dislocation in global financial markets is likely to lead to a further correction. Nevertheless, in the most recent data available on outward flows (2006), these were 22.6 times larger than they were in 1980 and the stock of FDI holdings in the world was 20.8 times larger in size in 2006 than in 1980. In addition, the stock of world FDI at the end of 2006 was larger than world GDP or world imports for that year. Much of this growth has been driven by FDI in services, which now accounts for over two-thirds of the stock of world FDI compared to less than one-half in 1990.

Canada has been an active participant in these developments. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) has expanded by 11 percent annually on average since 1990, compared to 6.9 percent for our trade in goods and services and 4.8 percent for nominal GDP.

As with trade, Canada has been diversifying its foreign direct investment abroad away from the United States over time, although that country remains the largest destination for Canadian direct investment abroad.

Foreign direct investment is oftentimes characterized as an alternative strategy to trade. Firms may either produce at home and export or they may produce abroad and substitute the sales of their foreign subsidiaries for exports. The literature on whether outward FDI is complementary to or a substitute for exports is, however, inconclusive, with findings for both. The association was tested for Canada and a complementary relation was found — a 10 percent increase in the stock of Canadian outward direct investment would raise exports by 1.2 percent. Thus, there is no evidence that CDIA leads to a reduction in Canadian exports. On the contrary, this empirical finding supports the view that the rapid increase in the stocks of Canadian outward direct investment during the 1990s and 2000s facilitated rather than detracted from the substantial increase in Canadian exports.

Global Economic Performance

Overview and global prospects

The continuing rise in oil prices, underlying the economic developments of 2006, took a backseat to the turmoil in global financial markets that emerged out of the American subprime mortgage problem in mid-2007. With a sharp downturn in the United States and the spreading crisis in financial markets, global economic activity decelerated in the second half of 2007. Nonetheless, over the full year, the growth in world output edged down only marginally from 5.0 percent in 2006 to 4.9 percent¹.

Commodity markets have continued to boom despite the recent slowing global activity. Strong demand from emerging economies, which has accounted for much of the increase in commodity consumption in recent years, has been a driving force in the price run-up, and biofuel-related demand has boosted prices of major food crops. At the same time, supply adjustments to higher prices have lagged, particularly for oil. Somewhat perversely, the strength in commodity prices also seems to have been at least partly due to financial factors, as commodities have increasingly emerged as an alternative asset class. As a result, headline inflation has increased around the world, particularly in the developing economies².

The financial shock originating in the U.S. subprime market spread quickly and unpredictably to inflict extensive damage on markets and institutions at the core of the financial system³. The fallout has

curtailed liquidity in the interbank market, weakened capital adequacy at major banks, and prompted the repricing of risk across a broad range of instruments. Equity prices have also retreated as signs of economic weakness have intensified, and evidence is gathering of a broad credit squeeze. However, the trade spillovers from the slowdown in the advanced economies have been limited so far and are more visible in economies that trade heavily with the United States. The financial market stress also had an impact on foreign exchange markets and the U.S. dollar has depreciated further since mid-2007. This, in turn, has helped boost U.S. net exports.

Prospects are for a marked slowdown in 2008 that will linger on through most of 2009. The problems in the United States have spread to western Europe and are spilling over into the real economy world-wide. Global growth is now projected to slow to 3.7 percent in 2008 (Table 1-1). However, achieving this rate will require that most advanced economies experience only mild slowdowns and that many developing economies keep their rapid pace of growth largely on track.

The United States

For the third straight year, the pace of economic activity in the U.S. economy slowed as real gross domestic product (GDP) grew by 2.2 percent in 2007 compared to 2.9 percent a year earlier and 3.1 percent the year before that. Real growth in the economy weakened sharply in the fourth quarter

1 All projections in this chapter come from the International Monetary Fund's *World Economic Outlook*, April 2008.

2 Headline inflation gauges the rate at which the cost of living is rising. That is, it measures the rate of change in the consumer price index (CPI).

3 *World Economic Outlook*, Executive Summary.

as the economy expanded by only 0.6 percent at an annualized rate.

Performance in the U.S. economy over the past year has been dominated by three major factors: the continuing deep correction in that country's housing market; the unresolved financial sector problems that first emerged in subprime mortgage lending, but which have now spread more broadly; and the broadly-based depreciation of the U.S. dollar against its foreign counterparts.

U.S. consumers increasingly became reluctant spenders over 2007 as a number of factors cut into both their purchasing power and confidence.

Household wealth, and the ability to borrow against home equity, were negatively impacted by falling home valuations. Many households were increasingly contending with tighter bank lending conditions in the wake of the financial fallout triggered by the unfolding sub-prime mortgage crisis. Rising food and gasoline costs also cut into disposable income and discretionary purchases, while more recently, moderating employment gains are threatening to further reduce spending intentions. Growth in consumer expenditures slipped to 2.9 percent in 2007 from 3.1 percent the year before, while in the fourth quarter they only grew at a 2.3 percent annualized rate. For 2007 as a whole, consumer

TABLE I-1
Real GDP growth in Selected Economies over 2004-2007 and forecast for 2008, in percent

	2004	2005	2006	2007	2008
World	4.9	4.4	5.0	4.9	3.7
Advanced Economies	3.2	2.6	3.0	2.7	1.3
Canada	3.1	3.1	2.8	2.7	1.3
United States	3.6	3.1	2.9	2.2	0.5
United Kingdom	3.3	1.8	2.9	3.1	1.6
Japan	2.7	1.9	2.4	2.1	1.4
Euro Area	2.1	1.6	2.8	2.6	1.4
of which France	2.5	1.7	2.0	1.9	1.4
of which Germany	1.1	0.8	2.9	2.5	1.4
of which Italy	1.5	0.6	1.8	1.5	0.3
Developing Economies	7.5	7.1	7.8	7.9	6.7
China	10.1	10.4	11.6	11.9	9.3
India	7.9	9.1	9.7	8.7	7.9
Russia	7.2	6.4	7.4	8.1	6.8
Brazil	5.7	3.2	3.8	5.4	4.8
Mexico	4.2	2.8	4.8	3.3	2.0
ASEAN-5					
Indonesia	5.0	5.7	5.5	6.3	6.1
Malaysia	6.8	5.0	5.9	6.3	5.0
Philippines	6.4	4.9	5.4	7.3	5.8
Thailand	6.3	4.5	5.1	4.8	5.3
Vietnam	7.8	8.4	8.2	8.5	7.3
NIES					
Hong Kong (China)	8.5	7.1	7.0	6.3	4.3
Korea	4.7	4.2	5.1	5.0	4.2
Singapore	9.0	7.3	8.2	7.7	4.0
Taiwan	6.2	4.2	4.9	5.7	3.4

Source: IMF *World Economic Outlook*, April 2008 — except for 2006 and 2007 data for China, which reflect April revisions by the Chinese National Bureau of Statistics, and 2007 data for India, which reflect the advanced estimates published by the Indian Central Statistical Organisation. Rates of growth calculated on data expressed in U.S. dollar terms.

expenditures contributed about 2 percentage points to the 2007 change in U.S. real GDP.

The deep and ongoing correction in the U.S. housing market also helped push real residential investment down by 17 percent in 2007 thereby trimming U.S. economic growth by a full percentage point. Real investment in this sector has contracted over each of the past eight quarters and those contractions accelerated over the last two quarters of 2007. Private inventory investment also provided a negative contribution to U.S. real GDP, trimming one-third of a percentage point off the rate of U.S. economic growth in 2007. Partly offsetting the losses were gains to non-residential investment. Overall, gross private domestic investment contracted over the year and reduced GDP growth by just over 0.8 percentage points in 2007.

Foreign trade was the good news story of U.S. economic performance. The weaker U.S. dollar rendered U.S. exports more competitive and U.S. imports less competitive in 2007. Although the substantial trade deficit has been very slow to recede, the most significant contribution to U.S. growth over the past year has come from the improvement in real net exports. With export volumes expanding some 8 percent over the year, four times the pace of imports, the US\$68.9 billion improvement in real net exports added 0.6 percentage points to GDP growth in 2007.

Finally, government expenditures added about 0.4 percentage points to the growth in U.S. economic activity in 2007.

Looking forward, the outlook is for further turbulence in the U.S. housing market. After peaking in the second half of 2005, the U.S. housing market has already undergone a major correction, with house prices falling by up to 10 percent, depending on the measure used, and housing starts in 2008 down by over 50 percent from their peak. The market remains far from equilibrium, with inventories of unsold homes close to record levels and home

value indicators well above historical norms⁴. However, rising negative equity on home ownership and resets of variable-rate mortgages are likely to push defaults and foreclosures up even higher, putting downward pressure on house prices, which will raise incentives to default. Reflecting these concerns, prices in the U.S. housing market could fall from 14 to 22 percent during 2007-08.

The spreading financial market crisis has already induced a credit squeeze, but a full-blown credit crunch has not developed so far. Risk spreads have widened, prompting repricing and falling asset values. Overall economic expansion has weakened and labour market conditions have deteriorated. The U.S. economy is projected to slip into a modest recession in 2008, followed by a gradual recovery in 2009. All major components of domestic demand will be sickly during 2008: residential investment will continue to contract; consumption will fall in face of adverse wealth effects, tight credit, and a waning labour market; and business investment will also turn down. In 2009, consumption will remain sluggish as households raise their savings rates after a long period during which personal wealth was boosted by capital gains on assets. Net exports will continue to improve. On an annual basis, U.S. growth is projected to slow to 0.5 percent before edging up to 0.6 percent in 2009. The trajectory is clearer when measured on a fourth-quarter to fourth-quarter basis. On this metric, the U.S. economy is projected to decline 0.7 percent during 2008 before recovering to grow at 1.6 percent in 2009.

Euro area

After posting its best year since 2001, growth in economic activity in the euro area slipped slightly to 2.6 percent growth in 2007 from 2.8 percent a year earlier. Robust domestic demand was fuelled by steady employment growth and buoyant investment. Signs of strain increased toward the end of 2007, however. In the fourth quarter, GDP growth slowed to 1.5 percent on an annualized basis. Both consumer and business sentiment deteriorated in

response to financial sector dislocation and the impact of rising oil prices on real disposable income. Euro appreciation and a weaker export market also diminished growth expectations. The effects were not felt equally across Europe, however, as the smaller European countries, such as Austria, the Netherlands, and Sweden, continued to grow well above potential in the second half of 2007.

Looking forward, the IMF projects growth in the euro area to decelerate to 1.4 percent in 2008 and 1.2 percent in 2009. Export growth will likely hold up through the first half of 2008, based on full order books, especially in Germany, but is projected to fall off in the second half of the year, as a moderation in global demand and euro appreciation slow export growth. The impact of the U.S. slowdown will feed through with a short lag, as fourth-quarter-2008-over-fourth-quarter-2007 growth is expected to fall to 0.9 percent before recovering to an expected fourth-quarter-2009-over-fourth-quarter-2008 1.6 percent rate of growth, a year later.

United Kingdom

Real GDP growth in the U.K. has accelerated over the past three years, rising from 1.8 percent in 2005 to 2.9 percent the next year to 3.1 percent in 2007. However, like the euro area, signs of a slowdown emerged in the fourth quarter as GDP growth slowed to 2.5 percent on an annualized basis.

For 2007, growth was driven by consumer expenditures, which increased 3.1 percent. Gross fixed capital formation remained a strength as it grew by 5.0 percent, although lower than the 7.9 percent pace registered a year earlier. The change in the level of inventories was up by £6.5 billion. A rise in the trade deficit in real terms, to £44 billion from £36 billion a year earlier, acted as a drag on GDP in 2007, resulting in a subtraction of 0.6 percentage points from GDP growth.

The U.K. is feeling the effects of the global market turbulence: the rate of expansion in the British financial services sector has dampened and lending

to companies and households has tightened. British housing prices have now fallen for six consecutive months and the rate of decline is set to accelerate⁵. For the United Kingdom, growth is forecast to slow to 1.6 percent in 2008, as the lagged effects of the 2007 monetary tightening, a turning in the house price cycle, and the financial turbulence are projected to slow activity. Economic activity is forecast to remain below potential through 2009, with projected growth of 1.6 percent for that year, although growth is expected to pick up towards the second half of the year, with an expected fourth-quarter-2009-over-fourth-quarter-2008 rate of growth of 2.3 percent.

Japan

After picking up momentum in 2006, growth in Japan edged down in 2007 mainly on problems encountered during the first half of the year. For the year as a whole, growth eased to 2.1 percent from 2.4 percent in 2006. However, the Japanese economy remained largely resistant to the global slowdown through the end of the year. Fourth quarter GDP grew at an annualized rate of 3.5 percent, led by robust net exports and business investment. Business investment rebounded after contracting during the first half of the year. Exports continued to be supported by strong demand from Asia and Europe. The emerging Asian economies now account for nearly one-half of Japanese exports, while the United States and the euro area have declined to slightly over a third of the total. Following the tightening of building standards in June, the slump in residential investment continued and household spending remained weak.

The growth momentum entering 2008 appears to have slowed with deteriorating business and consumer confidence, and export growth showing signs of moderating. Higher food and fuel prices and sluggish wages continue to weigh on consumption, and business investment could weaken if the global financial market turmoil were to intensify and credit conditions were to tighten further, although the

5 United Kingdom Country Report. Economist Intelligence Unit. April 2008

Japanese financial system has limited direct exposure to U.S. subprime securities. On the upside, housing starts appear to have turned a corner and residential investment is expected to provide some support to growth in the first half of 2008. Reflecting these considerations, growth for Japan is projected to slip to 1.4 percent in 2008 before edging up to 1.5 percent in 2009.

The emerging Asian economies

Growth in emerging Asia held up well in the second half of 2007, although with some signs of softness. Growth was led by China and India. Robust domestic demand, led by consumption, supported activity in Indonesia, Malaysia, Hong Kong (China), the Philippines, and Singapore. Export growth remained strong in Korea and Thailand. However, the strength of domestic demand in the region, combined with rising food and energy prices, has contributed to a buildup of inflationary pressures in a number of countries. Growth prospects will depend on the resiliency of the region's economies and their financial systems to the financial market turbulence and the associated slowdown in the advanced economies. Ongoing robust domestic demand, a high degree of openness in the region, and a rising share of intra-Asia exports will help to offset some of the impacts of the weaker external environment.

China

2007 was the fifth straight year that growth has been posted in double-digit figures for the Chinese economy. Moreover, this growth has been accelerating on an annual basis over this period. In 2007, the Chinese economy expanded by 11.9 percent compared to 11.6 percent in 2006. Growth was led by the manufacturing and services sectors (which China formally calls the "secondary" and "tertiary" sectors), which grew by 13.4 percent and 12.6 percent, respectively.

The Chinese government is trying to rein in the economy somewhat, attempting to achieve "sound and fast" growth, with price stability as one of its top

priorities. On the one hand, it wants to keep growth high to reduce poverty. On the other hand, it has been tightening monetary policy in an effort to rein in inflation without denting economic growth too much. Consumer prices rose 8.3 percent in March 2008 over the same month a year earlier, down only slightly from February's 8.7 percent rate, the highest rate in nearly 12 years. Most of the gains came from a 21 percent jump in food costs in the first quarter, including pork and vegetables. Government authorities worry about a backlash if prices keep rising rapidly. Bouts of high inflation in the 1980's and 1990's have previously sparked protests. Moreover, the government is trying to cool an investment boom in real estate and some other industries that it worries could ignite a financial crisis.

China posted large income and current account surpluses in 2007. China maintains a growing stock of foreign exchange reserves and has become an important international investor, for which it earns income from its rising overseas investments. The current account surplus is estimated to have widened to US\$381.3 billion in 2007, driven by the trade surplus which was boosted by surging export growth and relatively weaker import demand. The trade surplus will remain large in 2008. Tourism-related inflows linked to the Olympic Games will likely push the services account briefly into surplus for 2008, but rising services imports will push it back into deficit in 2009. Growth in goods exports will remain strong, although it is expected to be not quite as strong as in 2007 due to rising domestic costs, currency appreciation against the U.S. dollar (by about 5 percent against that currency), and lower world demand.

China's currency — the renminbi — is, however, linked by a crawling peg to the U.S. dollar. In 2007, because of the recent weakness of the U.S. dollar, the renminbi actually depreciated against the euro. Side effects of these dual surpluses in the capital and current accounts include more rapid growth in money supply and investment⁶. It is thus expected that investment will continue to grow vigorously

6 Economist Intelligence Unit *China Monthly Report* for March 2008.

and remain the single most important driver of economic growth. Low costs of borrowing — with lending rates below the real rate of economic expansion — also contribute to this expectation. Overall, growth in China is projected to moderate to 9.3 percent in 2008.

India

The advanced estimate of expenditures on real GDP during 2007-08 pegs growth of the Indian economy at 8.7 percent as compared to growth of 9.7 percent in 2006-07⁷. Expenditures on capital formation were up 15.7 percent in real terms while consumer expenditures advanced 6.8 percent. Both real exports and real imports increased by 6.4 percent in 2007-08. Growth slowed in the second half as consumption cooled in response to tighter monetary policy⁸. India's real GDP slowed to 8.4 percent in October-December 2007. This was the slowest quarterly growth rate in three years. With the release of the full-year advance estimate by the Indian Central Statistical Organisation, it would appear that growth slowed even more in the final quarter of 2007-08⁹.

India's level of trade dependency is among the lowest in Asia, so despite the outlook for a U.S.-led global slowdown, real GDP in India is likely to be only somewhat affected by these events. Nevertheless, the U.S. is India's largest export market and the U.S. recession will hurt some Indian exporters, such as those in the textile sector. However, other major export markets, notably China, will remain buoyant. The onset of the U.S. subprime lending crisis in August 2007 helped to temper the surge in capital inflows into India. Nonetheless, India remains an attractive location for investors and investment will continue to be the fastest-growing component of GDP. The capital inflows will continue to put upward pressure on the rupee. Private consumption will remain strong, propped up by strong growth in real wages. Net exports will exert a drag on

economic growth as imports of goods and services continue to outpace exports. Overall, growth in the Indian economy is projected to expand by a little under 8 percent for the forthcoming year.

Newly Industrialized Asian Economies (NIEs)

This composite region is made up of Korea, Taiwan, Hong Kong (China), and Singapore. Collectively growth in the NIEs was unchanged between 2006 and 2007, at 5.6 percent. Declines in GDP growth from Hong Kong (down 0.7 percentage points to 6.3 percent), Singapore (down 0.5 percentage points to 7.7 percent), and Korea (down 0.1 percentage points to 5.0 percent) were offset by an increase of 0.8 percentage points (to 5.7 percent) for Taiwan. Looking forward to 2008, growth is projected to fall to 4.0 percent for the region as most of the economies grow in the range of 4.0 percent to 4.3 percent. The exception to this is Taiwan, which is expected to post only a 3.4 percent rate of economic expansion in 2008. Consumption should moderate across all four economies in the region while investment remains flat, as gains accruing to Hong Kong are offset by a decline for Singapore.

Inflation in 2007 for the NIEs was fairly low, ranging from 1.8 percent for Taiwan to 2.5 percent for Korea. The pace of inflation is expected to increase for Korea (from 2.5 percent to 3.4 percent) and to increase significantly for Hong Kong (from 2.0 percent to 3.6 percent) and Singapore (from 2.1 percent to 4.7 percent). For Taiwan, the rate of price increase is expected to slow to 1.5 percent.

ASEAN-5

The ASEAN-5 (Indonesia, Thailand, Philippines, Malaysia, and Vietnam) collectively grew by 6.3 percent in 2007, up from 5.7 percent the year before. Growth was led by Vietnam (at 8.5 percent) and the Philippines (at 7.3 percent). Indonesia and Malaysia

7 Real GDP at market prices. The Central Statistical Organisation (CSO) reports data on a financial year basis that runs from the start of April in one year to the end of March in the next year. Data taken from *Press Note: Advance Estimate of National Income 2007-08*. Press Information Bureau. Government of India. 7 February, 2008.

8 IMF World Economic Outlook, April 2008.

9 According to the Economist Intelligence Unit's *India Monthly Report* for April 2008, India's Chief Statistician noted that "the Indian economy was slowing to a trend rate of growth around 8-8.5 percent".

both registered growth of 6.3 percent last year, while Thailand expanded by 4.8 percent. For 2008, overall growth in the region is projected to slow by one half of a percentage point based on mixed performances by the individual countries that comprise this region. Domestic demand is projected to hold up reasonably well across the five economies. However, consumption growth is expected to fall 0.7 percentage points, as growth moderates, most notably in Malaysia and Vietnam. On the other hand, investment growth for the region should climb by 1.6 percentage points from 2007 to 2008, led by Thailand. The region's commodity resource endowment should also support growth, and real export growth in both Malaysia and Vietnam should accelerate by more than five and a half percentage points.

Inflation in the region is projected to jump to 6.1 percent in 2008, up from 4.5 percent in 2007. Nonetheless, at 6.1 percent, the rate of inflation will be a full two percentage points below the 8.1 percent rate recorded for 2006. Malaysia is expected to experience the smallest jump in the inflation rate — 0.3 percentage points to 2.4 percent — while the rate in Vietnam will nearly double from 8.3 percent to 16.0 percent.

For 2008, real growth in Indonesia is projected to slip to 6.1 percent, down 0.2 percentage points from the previous year. For Vietnam, Malaysia, and the Philippines, real economic activity will likely slow in the range of 1.2 - 1.5 percentage points, to 5.0 percent, 5.8 percent, and 7.3 percent, respectively. On the other hand, real output in Thailand is projected to accelerate to 5.3 percent, up from 4.8 percent in 2007.

Latin America and the Caribbean

The pace of economic activity in Latin America and the Caribbean edged up slightly in 2007, to 5.6 percent from 5.5 percent the year before. At 6.5 percent, growth was highest in Central America. Economic activity picked up in South America, led by the commodity-exporting countries such as Peru (9.0 percent), Argentina (8.7 percent), Venezuela

(8.4 percent), and Colombia (7.0 percent). Growth in Brazil picked up amid sustained declines in real interest rates and strong employment. This country registered a 5.4 percent rate of growth, coming on the heels of a 3.8 percent rate recorded a year earlier. The effects of the U.S. slowdown, however, spilled over into Mexico, and growth in that country slowed to 3.3 percent from 4.8 percent in 2006. Likewise, the pace of real economic activity in the Caribbean dropped to 5.7 percent from 7.8 percent, as this region too was affected by the U.S. slowdown.

Domestic demand has been the key driver of growth in Latin America and the Caribbean. Driven by high capacity utilization in some countries and by rising food and energy prices, inflation has accelerated in the region. This has encouraged a tightening of monetary policy stances in Chile, Colombia, and Peru, and to a lesser extent in Mexico, and an end to easing in Brazil.

In the past, the Latin American and Caribbean region was invariably hit hard by slowdowns in the United States. In the current business cycle, it is expected that economic activity will be dampened but not overwhelmed by the slowdown in the U.S. and other advanced economies and by the dislocation in international financial markets. Overall growth in the region is projected to decelerate to 4.4 percent in 2008 and to slow further to 3.6 percent in 2009. Growth in some countries will moderate in response to the tightening monetary conditions and to less favourable external financial conditions, but high commodity prices should help sustain domestic demand. Elsewhere, growth will suffer appreciably as capacity constraints are expected to bite. Inflation rates are forecast to rise in a number of countries in 2008 before easing in 2009.

Assumptions and risks

As mentioned in footnote 1, all projections in this chapter stem from the IMF's April 2008 *World Economic Outlook*. In making their projections, the IMF has adopted a number of assumptions that underpin their forecasts. Key amongst these

assumptions are that (1) for most countries, real effective exchange rates remain constant at their average levels over the January 30-February 27, 2008 period; (2) that established policies (fiscal and monetary) be maintained; and, (3) that the average price of oil, measured as the simple average of prices of U.K. Brent, Dubai, and West Texas Intermediate crude oil, will be US\$95.50 in 2008 and US\$94.50 in 2009, and remain unchanged in real terms over the medium term. In addition, there are a number of working hypotheses concerning various deposit rates in the world's financial sectors. The interested reader should consult the *Outlook* for further detail. Any real deviations from above assumptions have the potential to affect the reliability of the projections.

There are several downside risks and uncertainties that may hamper economic performance:

Chief among such uncertainties is the ultimate impact, or impacts, of the still unfolding financial crisis. As mentioned earlier, the problems of this sector have spread to affect real activity and the final impacts are as yet unknown.

In addition, beyond the deep correction taking place in the U.S. housing market is the possibility that housing prices may adjust downward significantly in other advanced economies. Housing may now play a more marked role in the business cycle, with linkages tied back to consumer wealth and confidence.

Another potential vulnerability is commodity prices. Surging commodity prices have contributed to the strong performance of almost all commodity-based economies in recent years. However, according to the IMF, commodity prices have fallen, on average, some 30 percent during significant global slowdowns over the past 30 years. The effects of a serious fall in commodity prices would likely be significant and negatively impact growth for commodity producing countries.

While falling prices will have their impacts, so too will rising prices. Even though faced with the prospects of a global slowdown, many of the devel-

oping economies find themselves beset by inflation pressures, particularly in food and oil prices. Therefore, at the very time when preparations for counter-cyclical measures would seem warranted, many leading developing economies find themselves trying hard to take the edge off inflation.

Lastly, although the IMF projections account for a minor recession in the United States economy, a more pronounced or prolonged recession would increase vulnerabilities across global economies.

On the upside, should the United States perform more strongly than projected, vulnerabilities would be reduced. There is also some upside potential from the projections for domestic demand in the emerging economies, which would help attenuate negative spillovers from the advanced economy business cycle.

Overview of World Trade Developments

The value of world merchandise trade increased by 14.8 percent in U.S. dollar terms while the value of services trade grew by 17.8 percent in 2007¹. At these rates, the rate of expansion in services exports was much faster than in 2006 and exceeded the growth rate for merchandise trade. Much of the acceleration in services was due to exchange rate movements and, in some cases, to higher costs of transportation fuels. Europe, with its appreciating currencies accounts for a larger share of services than merchandise exports.

Weaker demand in the developed countries provided a less favourable framework for the expansion of international trade in 2007 than in preceding years. In real terms, growth in world merchandise trade slowed to 5.5 percent, down from 8.5 percent in 2006, and is projected to grow even more slowly in 2008 — at about 4.5 percent. The three percentage point drop brought real merchandise export growth back to the average annual rate of trade expansion recorded over the 1997-2007 period. Notwithstanding the reduction, real growth in trade exceeded real global output growth by about 2 percentage points.

The variation in real trade growth between regions remained large, reflecting marked differences in economic activity and relative price movements. Major terms-of-trade gains² continued in countries and regions exporting primary fuels or minerals. More

recently, net-food exporters have also enjoyed gains from favourable terms-of-trade movements.

Merchandise trade

Trade values (nominal trade)

In nominal terms, world merchandise exports rose by 14.8 percent in 2007 to US\$13.9 trillion — slightly lower than the 15.5 percent rate registered a year earlier (Table 2-1). About two-thirds of the increase in the dollar value was due to price appreciation.

The highest rates of growth for both merchandise exports and imports were recorded for the Commonwealth of Independent States (CIS) region³. This region benefited from strong domestic demand, increases in FDI inflows, and favourable relative price movements over the past few years. Imports into the region were up by more than a third over 2006 levels while exports were up by nearly a fifth.

High commodity prices, especially those for oil and metals, were at the root of the strong expansion of South and Central America's trade performance in 2007. While exports advanced by 14.9 percent, imports were up by even more, at 25.6 percent. Brazil, which accounts for about one quarter of the region's imports and one-third of the region's exports, helped lead the advances. Chile, Argentina, Colombia, and Peru also registered strong growth in both exports and imports, while imports into Venezuela jumped some 44.5 percent.

1 Data used in this chapter are taken from the World Trade Organization Press Release PRESS/520/Rev.1 entitled *World Trade 2007, Prospects for 2008*. 17 April 2008. All data are expressed in U.S. dollar terms and rates of growth are calculated from these data. Services data include transportation services, travel services, and commercial service, but exclude government services.

2 The expression "terms of trade" refers to the ratio between export prices and import prices.

3 This region comprises Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Moldova, the Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, and Uzbekistan.

TABLE 2-1
World Merchandise Trade by Region and Selected Countries (US\$ billion and %)

	Exports				Imports			
	2007	2007	2006	2007	2007	2007	2006	2007
	Value	Share	Annual growth		Value	Share	Annual growth	
World	13,898.0	100.0	15.5	14.8	14,211.0	100.0	14.5	14.4
North America	1,853.8	13.3	13.3	10.7	2,704.4	19.0	11.2	6.3
United States	1,163.2	8.4	14.6	12.2	2,017.0	14.2	10.7	5.2
Canada	418.5	3.0	7.6	7.8	389.7	2.7	10.9	9.0
Mexico	272.0	2.0	17.1	8.6	296.6	2.1	15.7	10.6
Central and South America¹	495.6	3.6	21.2	14.9	454.6	3.2	21.5	25.6
Brazil	160.6	1.2	16.3	16.6	126.6	0.9	23.5	32.1
Europe	5,768.8	41.5	13.1	15.9	6,054.6	42.6	14.5	15.6
EU(27)	5,312.6	38.2	12.9	15.7	5,452.2	38.4	14.6	15.3
Germany	1,326.5	9.5	14.1	19.7	1,059.4	7.5	16.7	16.8
France	552.2	4.0	7.0	11.4	613.2	4.3	7.5	13.2
Italy	491.5	3.5	11.7	17.9	504.6	3.6	15.0	14.0
U.K.	435.6	3.1	16.7	-2.9	617.2	4.3	17.0	2.7
CIS	507.8	3.7	25.0	19.3	377.2	2.7	30.6	33.6
Russia	355.2	2.6	24.7	16.9	223.1	1.6	31.3	35.4
Africa	421.9	3.0	18.8	15.2	355.1	2.5	13.9	22.4
Middle East	720.9	5.2	21.4	9.6	461.8	3.2	12.5	22.5
Asia	4,129.0	29.7	16.9	15.5	3,802.9	26.8	15.4	14.1
China	1,217.9	8.8	27.2	25.7	955.8	6.7	19.9	20.8
Japan	712.8	5.1	8.8	10.2	621.0	4.4	12.6	7.1
India	145.2	1.0	21.3	20.2	216.7	1.5	22.7	23.6
NIEs	1,266.9	9.1	13.9	10.8	1,210.2	9.5	15.1	11.4

1 Includes the Caribbean.

Source: WTO Statistics, April 2007

Europe was the only major region reporting an acceleration in exports from 2006 to 2007. Within the EU, gains were widespread and were most notable, in terms of percentage increases, for some of the newer members such as Slovakia (up 38.8 percent), Latvia (up 34.0 percent), Slovenia (up 29.2 percent), and the Czech Republic (up 29.0 percent). However, Germany alone accounted for 30 percent of the absolute value of the increase, with the Netherlands, Italy, and Belgium accounting for another 30 percent of the gains. Both the U.K. and Luxembourg saw their merchandise exports to the world fall between 2006 and 2007.

European import growth was only slightly below the rate for exports, at 15.6 percent. Imports were

up across all countries with growth rates ranging from 2.7 percent for the U.K. to 48.5 percent for Montenegro. This growth in nominal trade values (i.e., exports and imports) is largely attributed to the strong appreciation of European currencies vis-à-vis the U.S. dollar.

In a number of ways, 2007 was the year of China. First, for the first time, Chinese trade (exports + imports) exceeded the combined trade of Japan and Korea, the second and third largest merchandise traders in Asia. Second, China replaced Canada for the first time as the largest supplier of merchandise imports into the United States. And finally, China replaced the United States as the second largest merchandise exporting nation in the world, behind

Germany. For the year as a whole, Chinese exports advanced by nearly a quarter of a trillion dollars, or up by over a quarter from 2006 levels.

India, with export gains of 20.2 percent, also experienced strong export growth. Elsewhere across the major Asian economies, export growth was more subdued with exports from Japan expanding by 10.2 percent while those of the four Asian newly industrialized economies (NIEs — Hong Kong (China), Korea, Singapore, and Taiwan) experiencing a 10.8 percent increase in their exports. The situation was much the same for Asian regional imports as it was on the exports side.

For the first time since 2002, Africa's merchandise exports rose less quickly than its imports. In contrast, South Africa, the region's largest trader, reported slower import growth and faster export growth.

A sharp deceleration in U.S. import growth in combination with slowing import growth in Canada and Mexico held North American imports to a 6.3 percent increase in 2007. North American exports increased faster than imports, at 10.7 percent, but decelerated from their 2006 pace. Canada recorded a slight acceleration in export growth from 2006 to 2007, although some of that performance can be attributed to the appreciation of the Canadian dollar when Canadian trade data are converted into U.S. dollar figures, whereas both the U.S. and Mexico experienced slower growth in their nominal merchandise exports last year.

Trade volumes (real trade)

The regions that exhibited the most robust trade performance in real terms in 2007 were the Commonwealth of Independent States and South and Central America (including the Caribbean). These regions increased their real imports by 18-20 percent, more than 3 times the global average in 2007. South and Central American export volumes were up by 5 percent while those of the CIS increased by 6 percent.

Africa and the Middle East have benefited from the relative price changes of the past few years in that more than half of their merchandise exports are resource products, but export volumes were nearly stagnant. At the same time, these regions increased their import volume by some 12.5 percent.

Real exports from Asia outpaced real imports — 11.5 percent versus 8.5 percent. Within the region, large variations were registered on the import side, with China and India recording double-digit import growth while Japan eked out a 1 percent increase. The trade performance of the Asian NIEs⁴ was somewhat less vigorous than that of the region as a whole, but still recorded an excess of export growth over import growth.

Europe's real merchandise export growth of 3.5 percent was balanced off by import growth of 3.5 percent, as this region's trade performance lagged behind the global rate of expansion in volume terms. This has been the case for Europe since 2002. Individual trade performance varied widely by country in 2007 with most of the new EU members and Turkey experiencing growth in real exports and real imports in excess of 10 percent. A second group, comprised of Germany, the Netherlands, Austria, Belgium, and Switzerland registered trade growth of about 5 percent. A third group's trade, represented by countries such as France, Spain, Ireland, and Malta, was almost stagnant.

Finally, real merchandise exports from North America kept pace with world exports in 2007, at 5.5 percent, and more than double the 2.5 percent rate of growth for imports into the region. The excess of regional export growth over import growth is attributed to U.S. trade performance, as import volumes into the U.S. expanded by only 1 percent while exports rose by 7 percent. Canada and Mexico, two net exporters of resource products with currencies strongly appreciating against the U.S. dollar, increased their merchandise imports much faster than exports.

4 The four newly industrialized economies (NIEs) of Hong Kong (China), Korea, Singapore, and Taiwan.

Prices and exchange rates

Developments in relative prices and exchange rates affected the pattern of trade in 2007. Prices of metals, fuels, food and beverages, and other commodities were on the rise and all made headline news at one time or another during the year. Prices for metals, which had risen by more than half in 2006, continued to rise to new record levels in the first half of 2007 before falling back during the second half. For the year as a whole, prices increased by 18 percent for metals, by 15 percent for food and beverages, by 10 percent for fuels, and by 5 percent for agricultural raw materials⁵.

Export prices of manufactured goods were estimated to have increased by 9 percent in 2007, but rates varied widely by individual countries. For example, the WTO puts German manufacturing export prices rising by 10.2 percent, those for the U.S. rising by 3.2 percent, those for Japan edging up marginally, and those for Korea declining slightly. China's export unit value index for manufactured goods rose by nearly 5 percent in 2007. Moreover, different types of manufactured goods experience different price movements. Export prices for iron and steel products rose at double-digit rates, while prices for office and telecom equipment exports were estimated to have fallen. Export prices for chemicals were estimated to have risen faster than the average for all manufactured goods, while prices for automotive products increased at a slower rate.

Overall, prices of manufactured goods were less strong than those of primary products for the fourth consecutive year. Consequently, the shifts in relative prices had significant impacts on regional unit export values (prices), which ranged from increases of about 10 to 13 percent for Africa and the Middle East and the CIS regions to between 4 percent and 5 percent in Asia and North America.

Additionally, exchange rate developments in 2007 had significant impacts on the dollar price levels of internationally traded goods. The U.S. dollar depre-

ciated strongly (in terms of annual averages) against the major European currencies and the currencies of major exporters of resource products, such as Canada, Australia, and Russia. In Asia, the currencies of Hong Kong (China) and Taiwan remained relatively little changed against the U.S. dollar, while those of India, Thailand, and the Philippines appreciated by about 10 percent. The Chinese renminbi, or yuan, which is on a limited float against the U.S. dollar, appreciated by about 5 percent against that currency. According to the WTO, the combination of an export structure largely concentrated on electronics and other manufactures and a moderate average appreciation of the Asian currencies against the U.S. dollar kept Asian export price increases at about half the world average in 2007. In contrast, European export prices were estimated to have increased at double-digit rates, largely due to exchange rate changes.

Leading merchandise traders

After taking into account the annual variation in trade, there were a number of changes to the listings of the top individual exporting and importing countries (Table 2-2). As mentioned above, the United States was displaced by China as the second largest merchandise exporting nation. Italy recorded a strong export performance in 2007, as exports climbed by 17.9 percent above 2006 levels. In contrast, the U.K. experienced a decline in their exports from 2006 to 2007. As a result, Italian exports surpassed those of Great Britain, and Italy moved into the 7th spot in the list of leading exporters, while the U.K. fell to 8th place. Similarly, Belgian exports grew by 17.8 percent in 2007 in comparison to the 7.8 percent registered by Canada. With this performance, Belgium moved from the 10th position to the 9th, switching places with Canada.

There were two instances of switching places between the listings of top importers between 2006 and 2007. Again, faster import growth rates allowed Japanese imports to surpass those of the

5 According to the WTO press release quoting IMF statistics.

TABLE 2-2

Leading Exporters and Importers in world merchandise trade, 2007 (US\$ billions and percent)

2007 Rank	2006 Rank	Exporters	2007 Value	2007 Share	2007 Rank	2006 Rank	Importers	2007 Value	2007 Share
1	1	Germany	1,326.5	9.5	1	1	United States	2,017.0	14.2
2	3	China	1,217.9	8.8	2	2	Germany	1,059.4	7.5
3	2	United States	1,163.2	8.4	3	3	China	955.8	6.7
4	4	Japan	712.8	5.1	4	5	Japan	621.0	4.4
5	5	France	552.2	4.0	5	4	United Kingdom	617.2	4.3
6	6	Netherlands	550.6	4.0	6	6	France	613.2	4.3
7	8	Italy	491.5	3.5	7	7	Italy	504.6	3.6
8	7	United Kingdom	435.6	3.1	8	8	Netherlands	490.6	3.5
9	10	Belgium	432.3	3.1	9	10	Belgium	415.8	2.9
10	9	Canada	418.5	3.0	10	9	Canada	389.7	2.7

Source: WTO Statistics, April 2007

U.K. and for Belgian imports to surpass Canadian imports. As a result, Japan became the 4th largest importer in 2007 just edging out the U.K., which fell to 5th place, and Belgium moved to 9th spot from the 10th position, again switching places with Canada.

Services trade

World services⁶ exports climbed by almost a half-a-trillion dollars to reach US\$3.3 trillion in 2007, a 17.8 percent increase over 2006 (Table 2-3). This was an acceleration from the 12.0 percent growth registered the year before and was significantly above the 11.9 percent annual average over the 2000-2007 period. At this value, services were equivalent to a little less than a quarter of world merchandise exports (23.4 percent).

Among the three broad sub-categories that comprise services, transportation services and travel services accounted for a little under 22.8 percent and 26.5 percent, respectively, of all services exports in 2007 (Table 2-4). Commercial services made up the remaining 50.7 percent of the services category. Of the three sub-categories, commercial services expanded the fastest in 2007, at 19.4 percent,

followed by transportation (18.3 percent), and travel (14.4 percent).

Most regions recorded an acceleration in their growth of services exports and imports. The exception to this was the Middle East, where both exports and imports grew at a slower pace than in 2006, and North America, where services trade recorded the weakest export and import expansion of all the major regions. Growth rates were below the world averages for Mexico, Canada, and the United States. A deceleration in the growth of U.S. services imports was responsible for a slight decline in the region's overall rate of expansion of services imports, while the slowdown in the U.S. economy was a key factor limiting the expansion of Canada's services exports.

Growth was most robust for the CIS and African regions, followed by Asia and Europe. All these regions registered growth rates above the world averages for both services exports and imports. Central and South America (including the Caribbean) experienced an acceleration in services activity, however export growth, at 16.3 percent, came in below the world average.

⁶ In order to avoid possible confusion between discussions of services trade in this section and in Chapter 4 later on, we have adopted the Statistics Canada nomenclature for services. That is, what the WTO calls "commercial services", we call "services" or "all services" and what the WTO calls "other commercial services", we simply call "commercial services". The two remaining categories, transportation and travel, remain the same.

TABLE 2-3
World Services Trade by Regions and Selected Countries (US\$ billions and percent)

	Exports				Imports			
	2007	2007	2006	2007	Value	2007	2006	2007
	Value	Share	Annual growth		2007	share	Annual growth	
World	3,257.3	100.0	12.0	17.8	3,059.1	100.0	11.3	16.4
N. America	533.0	16.4	9.4	12.9	439.9	14.4	9.5	9.3
U.S.	454.4	13.9	10.0	14.2	335.6	11.0	9.3	8.8
Canada	61.2	1.9	7.1	5.9	80.0	2.6	11.2	11.5
Mexico	17.4	0.5	1.7	6.4	24.3	0.8	6.8	8.9
Central & S. America ¹	90.6	2.8	12.6	16.3	96.5	3.2	14.6	18.4
Brazil	22.5	0.7	20.8	25.4	33.6	1.1	21.2	23.9
Europe	1,662.0	51.0	10.0	18.6	1,443.8	46.9	9.1	17.4
EU(27)	1,512.1	46.4	10.3	18.6	1,337.3	43.7	9.3	17.3
Germany	197.3	6.1	11.6	18.2	245.4	8.0	6.2	15.0
France	130.4	4.0	-0.3	10.9	120.1	3.9	2.2	12.3
Italy	108.9	3.3	10.3	12.1	116.7	3.8	11.0	19.0
U.K.	263.4	8.1	9.7	16.6	193.3	6.3	6.8	13.1
CIS	64.2	2.0	23.3	25.1	89.6	2.9	16.4	28.9
Russia	38.3	1.2	24.1	24.8	56.9	1.9	15.3	30.2
Africa	83.9	2.6	19.1	21.4	97.2	3.2	14.0	19.3
Middle East	78.6	2.4	16.4	15.4	124.5	4.1	19.1	16.8
Asia	745.0	22.9	16.7	19.1	777.6	25.4	14.0	17.1
China	126.7	3.9	23.7	38.6	128.9	4.2	20.6	28.5
Japan	135.6	4.2	13.6	10.6	157.4	5.1	8.6	9.3
India	86.4	2.7	35.2	15.1	78.1	2.6	32.6	23.8
NIEs	242.9	7.5	13.4	15.4	230.1	7.5	12.6	14.7

1: Includes the Caribbean.

Source: WTO and author's calculations.

Among the major nations, China and Brazil posted the fastest growth in services exports, at 38.6 percent and 25.4 percent, respectively. They were also the fastest growing import destinations too, at 28.9 percent and 23.9 percent, respectively. Germany and the U.K. reported notable increases in services exports in 2007, with exports expanding by 18.2 percent for the former and by 16.6 percent for the latter. Similarly, India and Italy experienced strong growth in their services imports last year, at 23.8 percent and 19.0 percent, respectively.

TABLE 2-4
World exports of services in 2007 (US\$ billions and percent)

	Value	2007 share	2007 growth
All services	3,257.3	100.0	17.8
Transportation	742.1	22.8	18.3
Travel	862.3	26.5	14.4
Commercial services	1,652.8	50.7	19.4

Source: WTO and author's calculations.

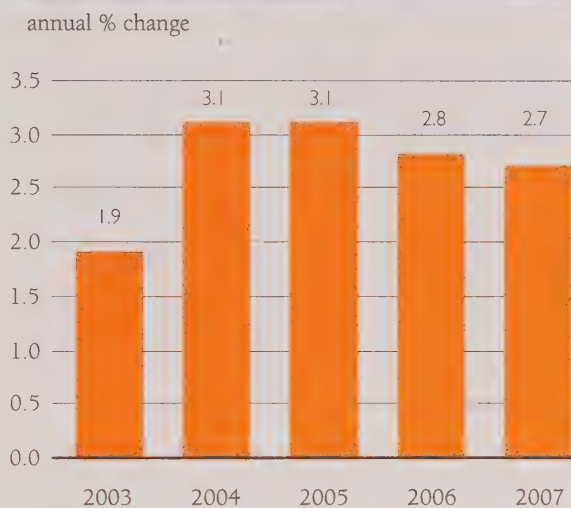
Canadian Economic Performance

Gross domestic product

Canada's real gross domestic product (GDP) growth continued at a solid pace in 2007, with consumer spending driving the 2.7 percent increase. This was a slight deceleration from the 2.8 percent rate of growth in 2006 and matched the average growth for the past five years. However, the economy experienced a sharp deceleration in the fourth quarter stemming from the slow-down in the U.S. economy, and the outlook is for slower growth in 2008.

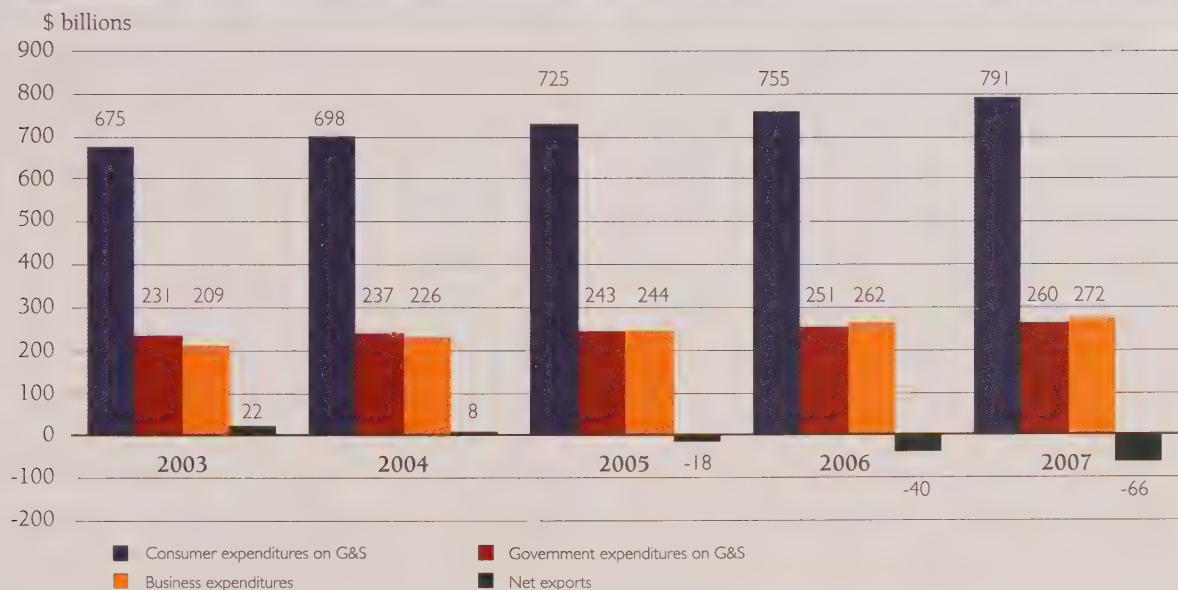
All real expenditure-based categories of GDP advanced in 2007, with the exception of real net exports (Figure 3-2). **Real personal expenditure on consumer goods and services** was the strongest contributor, advancing 4.7 percent in 2007, its

FIGURE 3-1
Canadian Real GDP Growth, 2003-2007



Source: Statistics Canada

FIGURE 3-2
Real Gross Domestic Product, Expenditure-Based, 2003-2007 (Billions of Chained 2002 Dollars)



Source: Statistics Canada

best performance since 1985. Labour income (up 6.1 percent) and corporate profits (up 5.8 percent) contributed to that strength. Low inflation and interest rates also helped boost personal consumer spending. **Durable goods** was the fastest growing category of real consumer spending, registering a 7.7 percent increase, the largest since 2002. Purchases of cars, up 7.2 percent in 2007 from 2.1 percent in 2006, helped drive up spending on durable goods. As in 2006, Canadians increased spending on furniture and household appliances, by 5.4 percent in 2007. Spending on **semi-durable goods** also remained strong, up 6.1 percent in real terms. Consumer purchases of clothing and footwear advanced 6.0 percent in 2007, after climbing 8.1 percent in 2006. Real purchases of services grew by 4.5 percent in 2007. The strong dollar made foreign destinations more affordable, so spending on air transportation saw another year of robust growth, advancing 7.1 percent. Overall, consumer spending contributed 2.6 percent to real GDP growth, leading all other categories.

In 2007, **real business investment** contributed only 0.8 percent to economic growth, with investment in non-residential structures exceeding investment in residential structures as a contributor to growth. This happened despite a deceleration in real spending on non-residential structures to 3.9 percent in 2007, down from 12.9 percent in 2006, and an acceleration of real spending on residential structures, up 3.2 percent in 2007 compared to 2.1 percent in 2006. Among the non-residential structures, spending on engineering structures saw the fastest growth (4.7 percent). While decelerating slightly relative to 2006, real business investment in machinery and equipment advanced by a robust 5.1 percent rate in 2007, driven by strong growth in transportation and telecommunication equipment, furniture equipment, and software.

Compared to the previous year, the contribution of **net exports** to real GDP growth was even more negative (-1.6 percent) as growth of real imports (5.7 percent) outpaced growth of real exports (0.9 percent). In nominal dollar terms, the value

of Canadian exports and imports of goods and services reached record levels of \$532.7 billion and \$502.5 billion respectively in 2007, as the nominal trade balance fell to its second lowest point in the last ten years.

Turning to **GDP by individual sectors and industries**, for the seventh consecutive year, real growth in **services-producing industries** (up 3.4 percent) once again outpaced that in goods-producing industries (up 0.8 percent) in 2007. Among the services-producing sectors, finance and insurance, retail and wholesale trade, and construction were the main sectors contributing to growth in 2007. Finance and insurance activities moved ahead 5.4 percent and once again provided significant growth to the economy. Banking activities accelerated 7.5 percent while securities trading jumped 10.2 percent on sustained increases in the volume of transactions on the Canadian stock exchanges. The value added by the retail trade sector advanced by a strong 5.6 percent in 2007. Consumers continued to purchase furniture and computers at a substantial rate. Also, used cars and parts, new car dealers, home electronics, and clothing stores contributed to that strength. Wholesaling activities were up by 4.3 percent, led by home and personal goods as well as building supplies. Construction activities continued to expand (up 4.2 percent) fuelled once again by increases in repair and engineering construction work (up 6.3 percent). Both residential and non-residential construction advanced through the year.

In **manufacturing**, some sectors came under pressure from the rising Canadian dollar, particularly export-sensitive sectors and sectors vulnerable to import competition. For example, real output for textile mills and clothing, and wood products declined by 8.5 percent and 10.7 percent, respectively. In the case of wood products, a significant decline in the U.S. housing market was also a key factor. On the positive side, food manufacturing continued to expand, up 2.2 percent, as did the real output of non-metallic minerals (5.5 percent), fabricated metal products (2.6 percent), machinery

(2.5 percent), and computer and electronic products (3.5 percent).

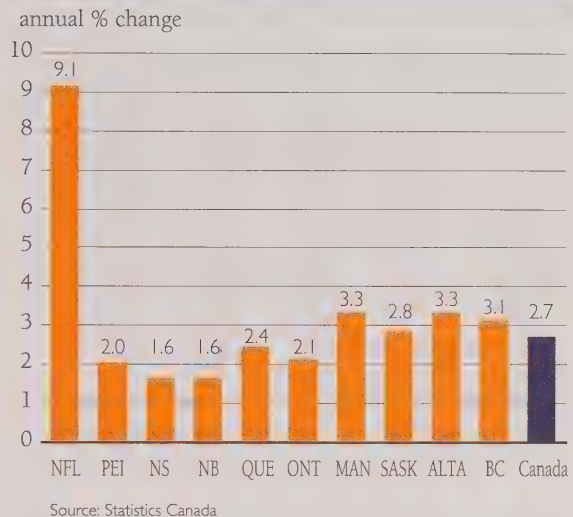
GDP growth by province

GDP growth in five provinces, powered by natural resources, surpassed the national average, with Newfoundland and Labrador more than tripling the national average. Once again, provinces west of Ontario recorded growth rates above the Canadian average of 2.7 percent. However, the variation in the growth rates of the western provinces was less marked than last year. In particular, Alberta's growth has come down from 6.6 percent in 2006 to 3.3 percent last year while Saskatchewan's rate has risen from -0.4 percent to 2.8 percent over the same period. For the fifth year running, both Ontario and Quebec registered growth rates below the national average.

In 2007, Newfoundland and Labrador led all provinces in growth, recording a robust growth rate of 9.1 percent. This was sparked by a sharp jump in mining and oil and gas extraction. Continued expansion of the White Rose project pushed crude oil output upward. The Voisey's Bay mine also increased production, despite a strike, and a new copper and zinc mine opened in the province at Duck Pond. Manufacturing also contributed to this expansion, rebounding in 2007, following three years of decline. All these positive developments were reflected in the province's exports, which advanced by 14 percent in 2007 to register their largest gain since 2002. Corporate profits also went up, propelled by commodity prices, while personal expenditures advanced more strongly last year than previous years, particularly on cars and trucks.

Alberta's GDP growth rate remained strong in 2007, at 3.3 percent, but was at least two full percentage points lower than the rates registered in the past two previous years. A downturn in oil and gas exploration and extraction explained this moderation of growth. However, strong population growth and tight labour markets continued to push up personal income and, in turn, personal spending. Employment growth was the strongest in Canada.

FIGURE 3-3
Real GDP Growth by Province, 2007



Labour income recorded its third year of growth above 11 percent and personal saving remained the highest among the provinces. Also, government investment in structures (which grew at more than 20 percent), robust growth in health, education and public administration services, and government spending on goods and services, supported strong growth of Alberta's economy.

Economic activity in British Columbia decelerated slightly to 3.1 percent in 2007, down from 3.3 percent in 2006, but was still higher than the national average. Strong personal spending, boosted by strong labour incomes and the second-lowest unemployment rate in the country (at 4.2 percent), was the main driver of growth. Advances in services also helped carry the economy in 2007 as growth was widespread. The construction industry increased at a slower rate than in the previous four years, reflecting the completion of several projects related to the Olympic Games and the effects of a slump in housing construction south of the border.

The Saskatchewan economy experienced the fastest turnaround in 2007, growing by 2.8 percent, after contracting (down 0.4 percent) in 2006. Mining, financial services, and retail and wholesale trade were the factors underpinning this growth. Soaring commodity prices were a boon to Saskatchewan's

economy. Potash mining rebounded following a significant decline the year before. Also grain prices boosted crop receipts. The strong housing market stimulated demand for financial services, and accommodation and food and drink services were caught up in the economic momentum. As total employment increased by 2.1 percent — the best result since 1997 — the unemployment rate fell to 4.2 percent, and rising labour incomes stimulated consumer spending on a variety of goods and services. As a result, both retail and wholesale trade climbed up strongly.

Manitoba's economy grew 3.3 percent in 2007, about the same rate as the previous year and above the national average. Construction activity was the main driver, increasing 13.7 percent for the second consecutive year. Large projects included continued expansion of the Winnipeg airport and the Red River floodway. Residential investment did not lag far behind, increasing 5.5 percent — its eighth consecutive rise. Higher economic activity led to a 4.3 percent gain in exports, a 6.4 percent jump in disposable income, and continued low unemployment. As a consequence, personal spending advanced at the fastest pace (5.0 percent) since 1984.

The economic expansion in Ontario, at 2.1 percent in 2007, continued to lag the Canadian average (2.7 percent). Just as the year before, the manufacturing sector experienced a further contraction, with 16 of 21 sub-groups declining. Transportation equipment was the hardest hit with a drop of 2.8 percent. The continued rise of the Canadian dollar against the U.S. dollar combined with a slow-down in the U.S. continued to be a source of weakness for the Ontario economy. As was the case the year before, services industries outperformed goods industries and employment gains in the various service industries (housing resale, stock market activity, banking, and security brokerage) more or less compensated for job losses in manufacturing. As a result, the unemployment rate was fairly steady.

Quebec's economic activity accelerated by 2.4 percent in 2007, from 1.7 percent in 2006. Construction and personal spending boosted the economy. Construction activity was widespread with several large engineering projects, including hydroelectric projects, leading the way. Investment in residential construction grew in 2007, more than offsetting two years of declines. Employment growth was strong as the unemployment rate dropped for the fourth consecutive year. A strong labour income increase (5.8 percent) and a hefty pay equity settlement for government employees helped personal spending grow 4.6 percent, mostly on durables. Strong production of aerospace products and machinery and equipment contributed to a moderate growth of the manufacturing sector.

New Brunswick's economy decelerated to 1.6 percent growth in 2007, down from 3.0 percent in 2006. While manufacturing declined, construction continued to be a force for the New Brunswick economy. Large construction projects, including the Point Lepreau nuclear plant and the Canaport liquefied natural gas terminal in Saint John, boosted non-residential construction investment. Residential construction investment also registered a strong increase with housing starts up. New Brunswick's employment growth was the best among the provinces east of Quebec, which helped push the unemployment rate to a thirty-two year low of 7.5 percent.

The Nova Scotia economy advanced 1.6 percent in 2007, up from 0.9 percent in 2006. The services-producing industries carried the economy forward as both retail and wholesale trade expanded, with positive impacts on consumer spending and labour income.

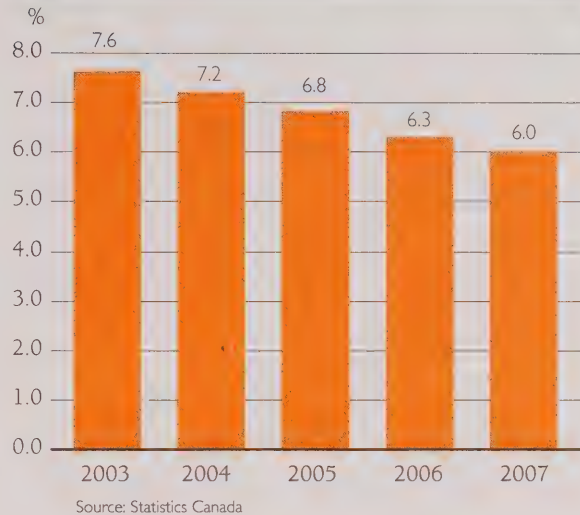
GDP in Prince Edward Island grew by 2.0 percent in 2007, down from 2.6 percent the previous year. Manufacturing activity expanded by 5.2 percent, and as a consequence, boosted exports and corporate profits. Among the sectors which were a drag on the economy were crop production, non-residential construction and accommodation.

Employment

In 2007, employment creation in Canada was the largest in the last three decades. Employment grew 2.3 percent with 382,100 net new jobs created. Over three times as many full time jobs were created as part time jobs (293,400 versus 88,600), but growth in part time jobs was faster at 3.0 percent than that of full time jobs at 2.2 percent, in contrast to the two previous years where full time job growth exceeded part time job growth.

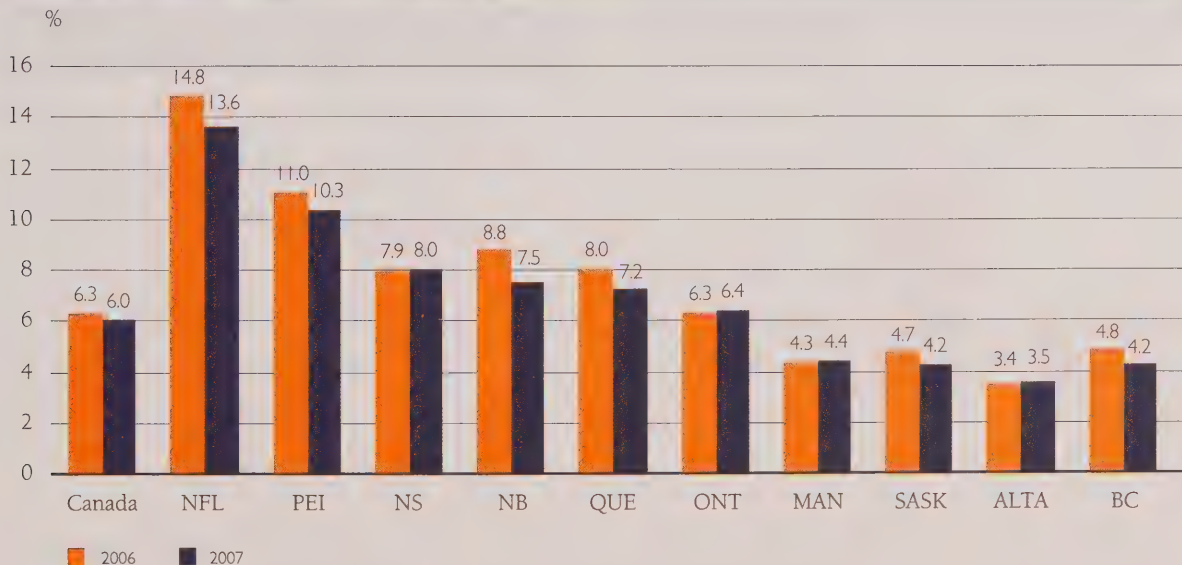
By **province**, for the second straight year, Alberta and British Columbia experienced the fastest job creation at 4.7 percent and 3.2 percent, respectively. Alberta's gains were in full-time employment, primarily in natural resources, construction and a number of service-producing industries whereas those in British Columbia were in construction, utilities, natural resources, and agriculture, as well as service industries such as information, culture and recreation, transportation and warehousing, public administration, and trade. Employment gains were also solid in Quebec (up 2.3 percent) and New Brunswick (up 2.1 percent). Quebec's employment gains were in construction, utilities, accommodation

FIGURE 3-4
Unemployment Rate in Canada, 2003-2007



and food services, and other services. At 1.6 percent, Ontario's employment growth was moderate in 2007, mainly due to weakness in manufacturing, primarily in motor vehicles, body and parts, fabricated metals, and wood products, but also in agriculture, natural resources, and construction.

FIGURE 3-5
Unemployment Rates in Canada and Provinces, 2006-2007



As in previous years, the services-producing sector accounted for most of the employment gains in 2007, with an increase of 3.0 percent (375,100) compared to a modest 0.2 percent increase (7,100) for the goods sector. Within the goods-producing sector, manufacturing experienced another drop in 2007, with employment falling by 3.4 percent (72,800). This was due to a combination of factors, including a surge in the Canadian dollar, higher costs for energy and other materials and stiff competition from other countries. Production of non-durables and of durables reversed roles, with employment in the latter being harder hit (down 4.9 percent or 63,300). Fishing, hunting, and trapping activities experienced the steepest decline in employment of all industries while utilities industries saw a robust year with employment rising by 13.1 percent (16,000). The construction industry continued to thrive in 2007, with employment increasing 6.0 percent (63,800). Within the services-producing sector, accommodation and food services (up 5.4 percent) and information, culture, and recreation (up 5.0 percent) had the strongest employment growth in 2007. Professional, scientific and technical services and health care and social assistance also recorded a strong year growing by 4.3 percent (47,000) and 3.4 percent (60,600), respectively.

In contrast to the two preceding years, the participation rate increased to 67.6 percent. As a result, the employment rate advanced by 0.5 percentage points, as the unemployment rate in Canada reached the lowest level in 32 years, at 6.0 percent in 2007, down from 6.3 percent in 2006.

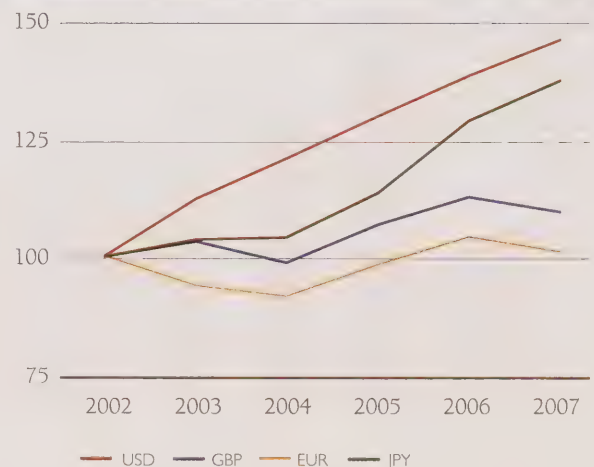
Across the provinces, unemployment rates were more mixed in 2007 than in the two preceding years. Although the national average reached a 32-year low, unemployment increased slightly in Nova Scotia, Ontario, Manitoba, and Alberta. However, there was a great deal of variation in performance. Once again, all provinces east of Ontario experienced higher unemployment rates relative to the national average while those west were lower.

Alberta, Saskatchewan, and British Columbia registered the lowest unemployment rates in 2007, at 3.5 percent, 4.2 percent, and 4.2 percent, respectively. It is also worth noting that four provinces east of Ontario — Newfoundland and Labrador, New Brunswick, Prince Edward Island, and Quebec — experienced the fastest declines in unemployment in 2007.

The dollar

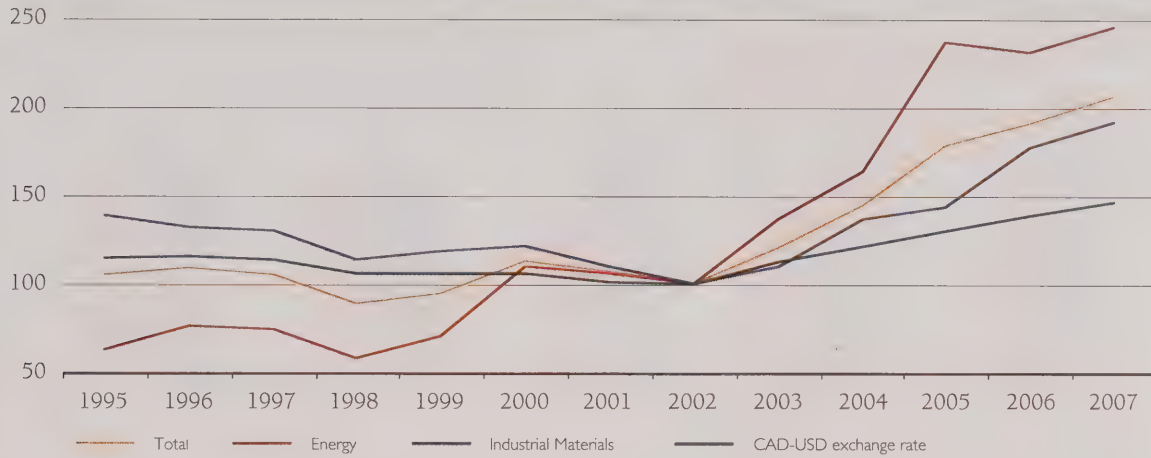
Relative to key currencies, the annual average value of the Canadian dollar appreciated against the U.S. dollar and the Japanese yen in 2007, by 5.5 percent and 6.9 percent respectively in 2007, continuing the trend that began in 2003 (see Figure 3-6). The trend changed however against the euro and the pound with the Canadian dollar depreciating by 3.1 percent 2.8 percent, respectively, on an annual average basis. The appreciation against the U.S. dollar reflected not only a rise in the commodity prices but also concerns about the outlook for the U.S. economy and, especially, the magnitude of the U.S. twin deficits — current account and budget. Commodity prices have been soaring since 2002, propelled by energy prices and industrial materials (Figure 3-7).

FIGURE 3-6 Exchange Rate Indexes (2002=100)



Source: Bank of Canada

FIGURE 3-7
Commodity Price and Exchange Rate Indexes (2002=100)



Source: The Bank of Canada

Interest rates

Short-term interest rates rose in July 2007 and fell towards the end of the year. As shown in Figure 3-8, the Bank of Canada raised its key policy interest rate by 25 basis points in July 2007, bringing it to 4.50 percent. The fall out of the sub-prime crisis in the U.S. and risk of economic slowdown have led the Bank of Canada to cut the key policy interest rate aggressively since then, although less so than the U.S. Federal Reserve. As of April 22, 2008, the Bank's key policy rate stood at 3.00 percent.

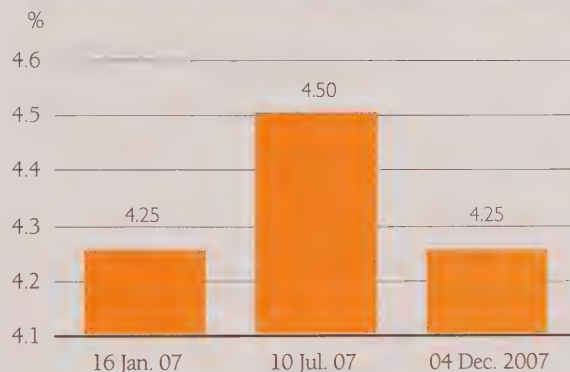
Prices

In 2007, Canadian consumers paid an average of 2.2 percent more than they did in 2006 for the goods and services included in the Consumer Price Index (CPI) basket. The main contributors to this overall increase were increases to homeowners' home and mortgage insurance (up 6.7 percent), mortgage interest costs (up 6.0 percent), homeowners' replacement costs (up 5.9 percent)¹, and other owned accommodation expenses (up 5.8 percent). Other upward contributors were owned accommodation (up 4.9 percent), gasoline

(up 4.5 percent), tobacco products and smokers' supplies (up 4.4 percent), and passenger vehicle maintenance and repair services (up 4.3 percent). On the other hand, declines in passenger vehicles, both purchased (down 1.5 percent) and leased (down 1.3 percent), helped to limit the overall advance in the CPI.

The Core CPI, which excludes volatile items such as energy and food, rose slightly less than the total

FIGURE 3-8
The Bank of Canada Key Policy Rate



Source: Bank of Canada

¹ The replacement cost is the cost of replacing worn-out structural components of housing, but it is estimated from the price of new homes (excluding land). The increase can be accounted for by the ongoing demand for new houses, fuelled by rising employment and a buoyant economy in the western provinces.

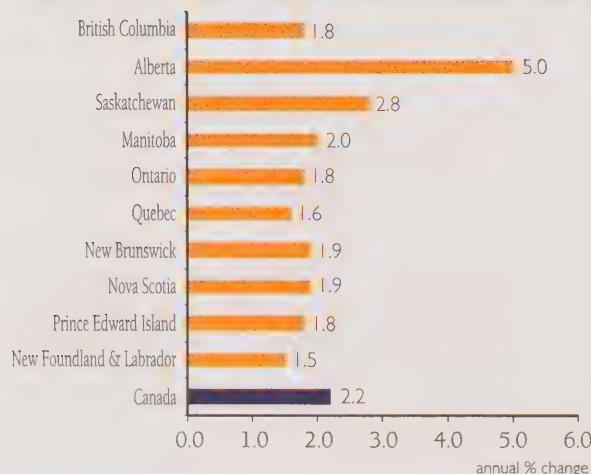
FIGURE 3-9
CPI and Core CPI



CPI, at 2.1 percent in 2007, a 0.2 percentage point increase over the 1.9 percent increase witnessed in 2006 (Figure 3-9).

The rate of inflation eased or remained steady in most provinces, with the exception of New Brunswick and the three provinces west of Manitoba (Figure 3-10). Alberta and Saskatchewan experienced the fastest increase in CPI, reflecting the buoyancy of their economies.

FIGURE 3-10
Provincial CPI



Productivity gap

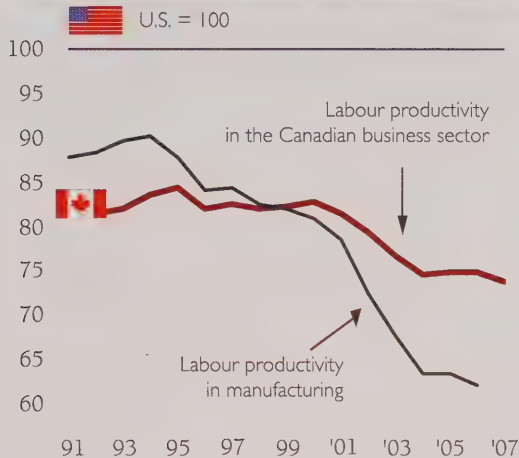
Productivity growth is key to raising living standards as it is the main source for *per capita* income growth, and closely linked to wage growth. Canada's productivity performance continues to lag our main competitors. Figure 3-11 displays Canada's labour productivity levels relative to those of the United States². In 2007, Canadian labour productivity in the Canadian business sector was only 73.8 percent of U.S. levels, down considerably from its 83.5 percent level in 1994. Similarly, Canadian labour productivity in the manufacturing sector was about 62 percent of U.S. levels, significantly lower than the 90.1 percent achieved in 1994.

There are an increasing number of OECD countries which are also outperforming Canada in terms of productivity growth. Not only are 16 countries of the 20 selected OECD countries outperforming Canada, but thirteen of them outperformed both Canada and the U.S.³ (Figure 3-12).

2 Labour productivity is defined as GDP per hour worked, PPP-based. The series are extrapolated based on 1999 benchmarking estimates of the Canada-U.S. labour productivity gap, using labour productivity indexes from Statistics Canada and U.S. Bureau of Labor Statistics.

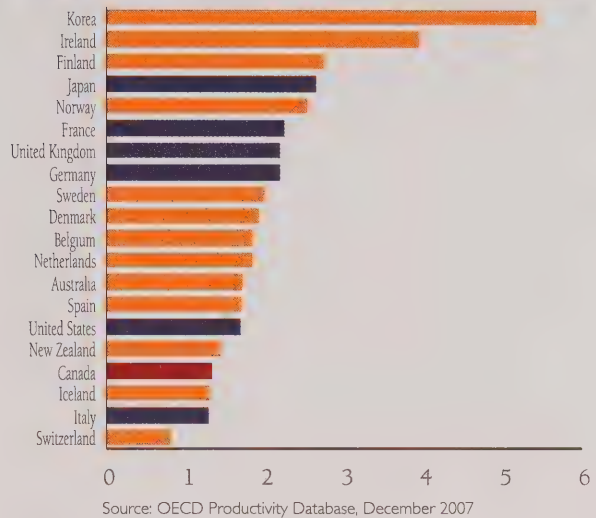
3 Labour Productivity is measured as real GDP per hour worked.

FIGURE 3-11
Relative Labour Productivity in Canada, 1991-2007



Source: Industry Canada calculations based on data from Statistics Canada and the U.S. Bureau of Labor Statistics

FIGURE 3-12
Labour Productivity: Growth in Selected OECD Countries
(1981-2006 average annual growth rate in percent)



Productivity measures the efficiency with which an economy transforms inputs into outputs. Partial measures of productivity consider a single input: labour productivity or capital productivity. Labour productivity is measured as gross domestic product (GDP) per hour worked while capital productivity is measured as GDP per unit of capital. Multifactor productivity (MFP) is a complex measure and consists of GDP per unit of a combined bundle of labour and capital. Growth in labour productivity is closely linked to changes in real labour compensation over time. Growth in labour productivity may come from applying more capital (machinery and equipment, structures) to the production process or from technological change. Productivity can be measured either in level or growth terms. As with GDP, most of the attention is focused on productivity growth and on comparisons of productivity growth across countries.

Overview of Canada's Trade Performance

IV

New highs in commodities prices and in the value of the Canadian dollar, as well as slowing growth in the U.S. were key developments influencing Canadian trade in goods and services in 2007. High commodities prices were the driver behind those exports that led growth performance: industrial goods and materials, agri-food products, and energy products. At the same time, the appreciation of the Canadian dollar *vis-à-vis* the U.S. dollar¹ and slower growth in the U.S., particularly towards the end of the year, were offsetting factors bringing down overall export growth.

Cheaper imports in Canadian dollar terms, as well as the continuing strength in the Canadian economy, led to healthy growth in imports of goods and services. Services imports showed the most marked expansion, as Canadians took advantage of the strong dollar to travel to the United States.

The slowing U.S. economy and the continued strength in emerging market demand led to further diversification of Canada's trade. China replaced Japan as the third most important market for Canadian merchandise exports, and the share of the U.S. in Canada's total goods and services trade now stands at 68.8 percent, compared to 74.0 percent in 2003.

This chapter examines the performance of Canada's goods and services trade, beginning with an overview of the developments in goods and services trade with major partners, followed by an examination of goods trade, a review of services trade, and a brief discussion on the overall current account balance. Finally, merchandise trade with key trading partners is examined in further detail.²

Goods and services

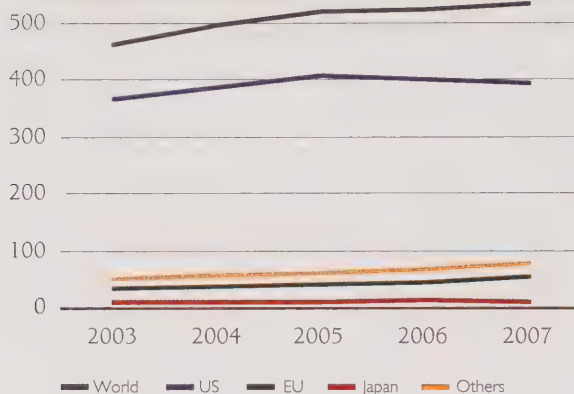
Canada's exports of goods and services grew by 1.9 percent in 2007 to reach \$532.7 billion, as both goods exports (\$465.2 billion) and services exports (\$67.5 billion) hit record highs in value terms. Imports of goods and services outpaced exports of goods and services by a fair margin, expanding 3.2 percent to reach \$502.5 billion, and as with exports, both goods imports (\$415.6 billion) and services imports (\$86.9 billion) established new record values.

Exports and imports of goods and services to or from all principal markets (the U.S., the 27-member European Union (EU), Japan, and the rest of the world) increased, with the exception of exports of goods and services to the U.S. and Japan, which declined (Figures 4-1 and 4-2).

1 The dollar started the year at US 85.8¢; by the end of September it had attained parity with its U.S. counterpart; it peaked in early November at US\$1.09 before settling back at just above parity at year's end. However, based on annual averages, the Canadian dollar appreciated by 5.5 percent, from roughly US 88.2¢ in 2006 to US 93.0¢ last year.

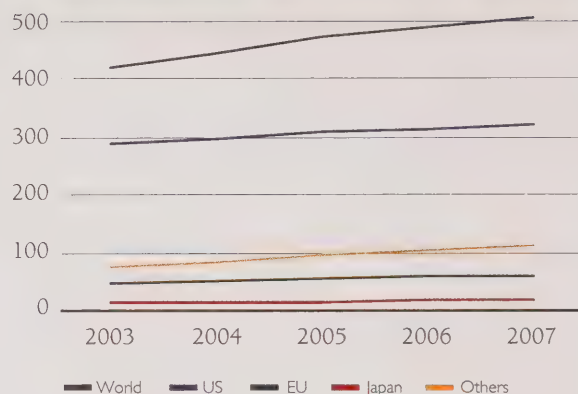
2 The term "goods trade" refers to trade on a Balance of Payments basis in contrast with "merchandise trade" which is used to refer to commodity trade on a Customs basis. Balance of Payments (BOP) data are derived from customs data by making adjustments for items such as valuation, coverage, timing, and residency. Trade data for all individual countries are available on a customs basis only, whereas they are available on a BOP basis for the United States, Japan, and the United Kingdom only.

FIGURE 4-1
Exports of Goods and Services by Major Area, 2003-2007



Source: Statistics Canada

FIGURE 4-2
Imports of Goods and Services by Major Area, 2003-2007



Source: Statistics Canada

Exports of goods and services to the U.S. fell 1.7 percent to \$391.7 billion, whereas imports of goods and services from the U.S. rose by 2.6 percent to \$320.2 billion (Figure 4-3). The resulting trade surplus with the U.S. narrowed 17.2 percent to its lowest level since 1999, at \$71.5 billion. However, this was still a large enough surplus to more than

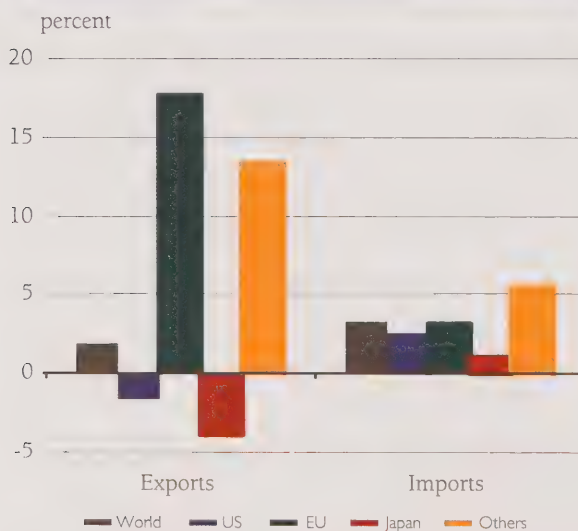
offset Canada's deficit with non-U.S. destinations, leaving Canada's overall trade balance in surplus.

Exports of goods and services to the EU grew by 17.6 percent to \$52.8 billion in 2007, powered by a robust growth in goods exports to the U.K. Growth in exports to the EU outpaced the growth in imports by a wide margin with the latter increasing by only 3.1 percent. Nevertheless, as has been the case since 1983, imports from the EU have exceeded exports, resulting in a trade deficit for Canada. For 2007, that deficit was \$5.0 billion, down by \$6.2 billion from the \$11.2 billion recorded for 2006.

Canadian goods and services exports to Japan retracted 3.9 percent to \$11.5 billion in 2007, while imports of goods and services from Japan increased by 1.0 percent to \$15.3 billion. As a consequence, the trade deficit with Japan was nearly \$3.9 billion for the year.

For the rest of the world, the rate of growth of Canadian exports of goods and services was more than double the growth rate for imports. Exports advanced 13.3 percent to \$76.7 billion while imports grew 5.5 percent to \$109.1 billion in 2007. For the first time since 1995, the trade deficit with

FIGURE 4-3
Growth in Exports and Imports of Goods and Services by Major Area, 2007



Source: Statistics Canada

REGIONAL SHARES OF CANADA'S TRADE IN GOODS AND SERVICES, 2003 AND 2007 (PERCENT)

	Exports		Imports		Total Trade	
	2003	2007	2003	2007	2003	2007
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
U.S.	79.1	73.5	68.2	63.7	74.0	68.8
EU	7.5	9.9	11.3	11.5	9.3	10.7
Japan	2.4	2.2	3.2	3.1	2.8	2.6
Other OECD	3.6	4.4	5.7	5.7	4.6	5.1
Non-OECD	7.5	10.0	11.6	16.0	9.4	12.9

Diversification of Canada's trade

Over the past five years, the share of the United States in Canada's trade has declined quite markedly, although the U.S. is still by far our largest trading partner. U.S. shares in both exports and imports of Canadian goods and services have declined by about 5 percentage points, bringing the U.S. share in our total trade to

68.8 percent. Japan's share in Canada's trade has also declined, although only slightly. The EU has gained share, principally on the exports side. But the biggest gainer in share has been the rest of the world, particularly the non-OECD countries, now accounting for 12.9 percent of total Canadian trade, a 3.5 percentage point increase in the past five years.

the rest of the world narrowed, falling to \$32.5 billion last year, compared with \$35.8 billion in 2006.

With imports of goods and services outpacing exports of goods and services (3.2 percent versus 1.9 percent), the overall balance on Canadian goods and services trade narrowed by \$6.0 billion in 2007 to \$30.2 billion. Both the goods balance (down \$1.7 billion) and the services balance (down \$4.3 billion) retracted, as imports grew faster than exports for both the goods and services components. The deterioration in the deficit on services trade was more than double the decline in the goods surplus.

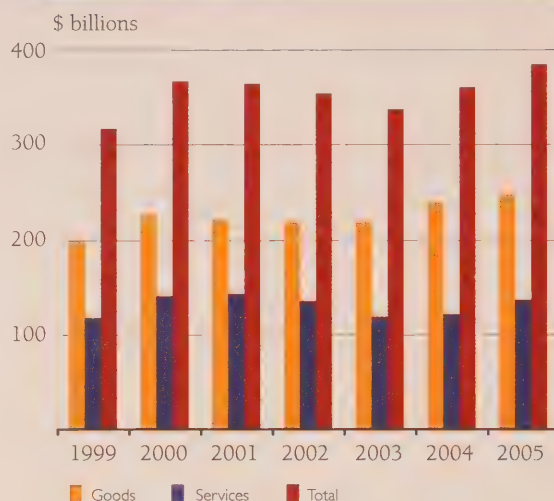
Operations abroad by Canadian foreign affiliates

Canadian goods and services are not only sold abroad as exports, but also through foreign affiliates of Canadian companies. Sales by foreign affiliates (FA) of Canadian businesses¹ are equivalent to approximately three-quarters of the value of Canadian exports of goods and services. These sales abroad are another measure of Canadian interests abroad, and bring important benefits to Canada. These benefits may come not only in the form of repatriated earnings, but also as a means of enabling entry into foreign markets, gaining access to new technologies and/or increasing competitiveness through entry into or development of value chains. These sales do not however have the same impact on the Canadian economy as exports in terms of jobs creation or contribution to Canadian economic growth.

Sales of goods and services by foreign affiliates of Canadian businesses rose to \$385 billion in 2005, the most recent year for which data is available. This was an increase of \$25 billion (or 6.9 percent) over the previous year, the second consecutive annual increase following three years of decline. It brought total sales to their highest level since foreign affiliate trade statistics were first compiled in 1999 (Figure 1).

Sales for both goods-producers and services-producers advanced. For goods producers, sales edged up \$9 billion (or 3.7 per cent) to a record \$248 billion while sales for service-producers climbed \$16 billion (or 13.2 per cent) to 137 billion. The retail trade (up \$12 billion), finance (up \$9 billion), manufacturing (up \$5 billion), and mining and oil and gas extraction (up \$4 billion) sectors were the principal contributors to the higher sales. In the manufacturing sector,

FIGURE 1
FA Sales of Goods and Services



higher sales were the result of strength in transportation equipment manufacturing and in primary metal manufacturing.

The geographic distribution of FA sales and employment is summarized in Table 1. The share of total sales of affiliates located in the US has declined from 64.3 percent in 1999 to 56.3 percent in 2005. Two factors help to explain this observation. First, Canadian direct investment abroad has been diversifying away from the United States, consistent with falling share of foreign affiliate sales in the United States in the total. Second, the increase of the Canadian dollar relative to the U.S. dollar translates into lower sales values in Canadian dollars.

On the other hand, the share of sales by affiliates situated in the EU territory expanded from 19.6 percent to 23.3 percent over the same period, also accompanied by a growing share of total affiliate sales in Other OECD and Non-OECD countries.

¹ The data cover only majority-owned foreign affiliates and exclude depository institutions and foreign branches of firms, consistent with the international practice for measuring foreign affiliate trade statistics.

TABLE 1
Geographic distribution of Canadian foreign affiliate sales and employment, 2005

	Sales			Employment		
	\$millions	2004/05 growth (%)	share (%)	'000's	2004/05 growth (%)	share (%)
World	384,955	6.9	100.0	1,029	9.6	100.0
United States	216,717	4.5	56.3	597	10.4	58.0
European Union	89,742	10.3	23.3	211	7.1	20.5
Other OECD	25,659	9.0	6.7	62	6.9	6.0
Non-OECD	52,837	10.8	13.7	159	11.2	15.5

Canadian-owned foreign affiliates employed an additional 90,000 persons in 2005, bringing employment to 1,029,000, an increase of 9.6 percent over the previous year. Retail trade (+35,000), manufacturing (+28,000), mining and oil and gas extraction (+12,000), and finance (+11,000) were the key sectors contributing to the rise in employment over the year.

Over 1999-2005, the share of the U.S. in employment by Canadian foreign affiliates has fallen from over 62 percent to 58 percent. At the same time, the share for countries other than the US and the EU has held fairly steady between 21 and 22 percent. Thus, the EU has captured most of the employment share lost by U.S. affiliates of Canadian operations abroad.

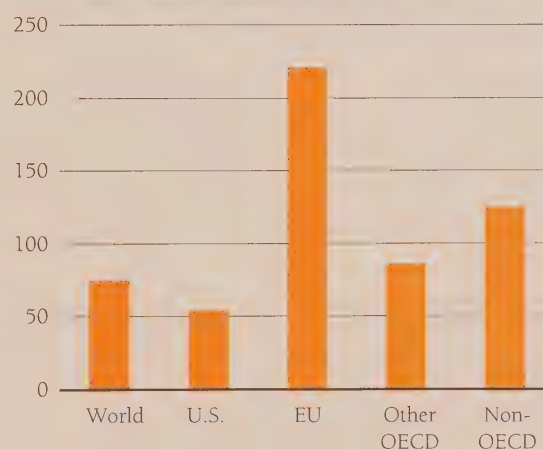
Value of foreign affiliate sales compared to exports

Total sales by foreign affiliates were equivalent to 74.2 percent of Canadian exports of goods and services in 2005 (Figure 2). As Canadian firms are much more likely to serve the U.S. market through exports than through affiliate sales, this share was only 53.4 percent in the U.S. However, foreign affiliate sales play a more important role among Canadian firms serving more distant

markets, with foreign affiliate sales in 2005 at a level more than twice the value of exports to the EU and exceeding the value of exports to non-OECD countries by 25 percent.

In 2005, the U.S. accounted for 78.2 percent of Canadian world exports, but only for 56.3 percent of foreign affiliate sales (Figure 3). On the other hand, the EU accounted for only 7.8 percent of exports, but a much greater 23.3 percent of foreign affiliate sales. For the non-U.S., non-EU OECD countries, the shares of both exports

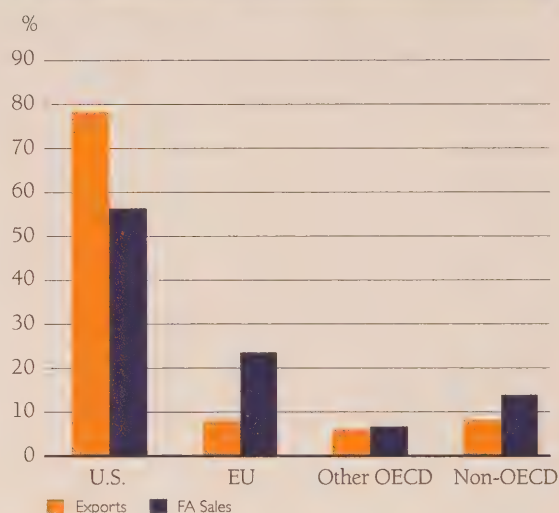
FIGURE 2
Foreign Affiliate Sales as Share of Total Exports
(percent of Goods and Services Exports, 2005)



and sales by subsidiaries were fairly similar at around 6 percent. Finally, for the non-OECD countries, sales by affiliates captured about 13.7 percent of total foreign affiliate sales while Canadian exports to the regions were a more modest 8.2 percent of the total.

FIGURE 3

Shares in Canadian Exports and Foreign Affiliate Sales
(percent of total, 2005)



Goods trade

Exports of goods advanced 2.1 percent in 2007 to \$465.2 billion, an increase of \$9.5 billion over 2006 levels. Gains were led by exports to the European Union and the rest of the world. Partly offsetting the gains were declines in exports to the United States and Japan. Imports rose more strongly, by 2.8 percent, or \$11.2 billion.

Exports of goods to the U.S. fell 1.6 percent to \$355.3 billion whereas imports of goods from the U.S. rose by 2.1 percent to \$270.3 billion. The goods surplus with the U.S. thus retracted by about 11.5 percent to its lowest level since 1999, at \$85.0 billion, but was still \$35 billion greater than the Canadian global trade surplus and therefore the key contributor to our overall goods trade balance.

Exports of goods to the EU grew by 20.6 percent to \$39.6 billion in 2007, powered by a robust growth in goods exports to the U.K. The latter was Canada's second largest destination for goods in 2007. By a wide margin, growth in exports to the

EU outpaced the growth in imports (0.5 percent), resulting in a \$6.6 billion reduction in our bilateral goods trade deficit with this region as the deficit fell to \$2.6 billion.

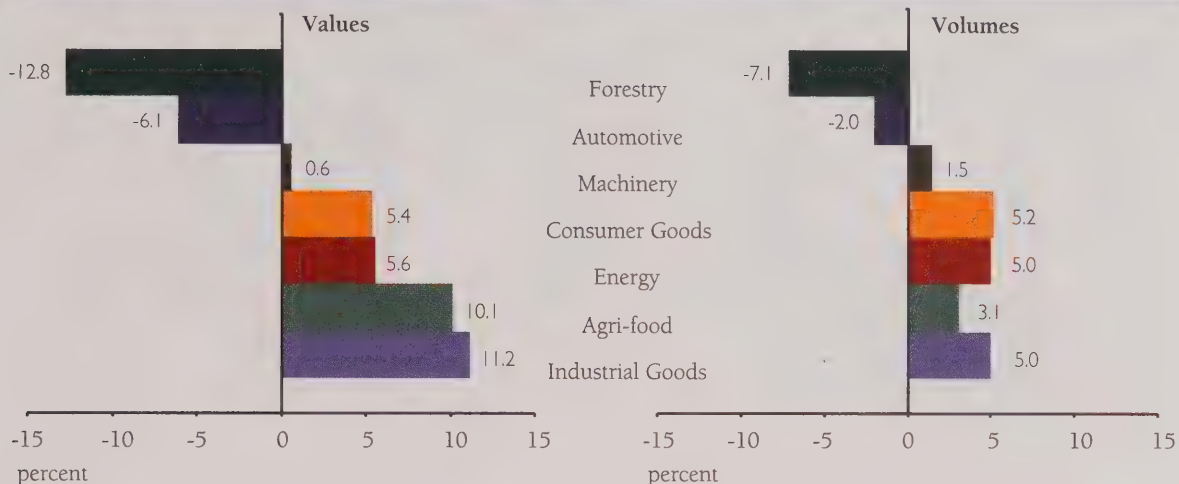
Canadian goods exports to Japan fell by 3.4 percent to \$10.1 billion while imports of goods from Japan increased by 0.8 percent to \$12.0 billion. This resulted in a goods deficit with Japan that was nearly \$1.9 billion.

To the rest of the world, the rate of growth of exports more than doubled the rate for imports as Canadian goods exports advanced by 17.1 percent to \$60.2 billion while imports grew 6.4 percent to \$91.1 billion in 2007. The goods trade deficit with the rest of the world fell, shrinking to \$30.8 billion, compared with \$34.1 billion in 2006.

Sectoral performance of goods trade

As shown in Figure 4-4, with the exception of forestry and automotive products, which fell by 12.8 percent and 6.1 percent respectively, all major categories of exports increased in value terms, led

FIGURE 4-4
Growth in Goods Exports by Major Groups, 2007 (annual percent change)



Source: Statistics Canada

by industrial goods and materials³ and agri-food products. Growth in industrial goods exports was fuelled by the continued strength in both demand and prices for metal ores and alloys, driving up the value and volume of sales. The export value of industrial goods and materials reached \$104.5 billion in 2007, marking a fourth consecutive year of expansion for this category. Rapid industrialisation of Asian emerging economies has played a key role in the increase of prices for primary metals (nickel, copper, zinc, and iron ore).

Exports of agricultural and fish products benefited from resumption of cattle exports to the United States and new markets for wheat and canola. Rising food prices ensured that growth in the value of agri-food exports outpaced the increase in volume by a considerable margin. Energy exports also expanded, largely through increased volume, as the appreciating Canadian dollar offset most of the increase in U.S. dollar-denominated energy prices. The United States remained the biggest consumer of Canada's energy products, while new demand for crude oil from China and Singapore boosted Canada's energy exports to Asia. Consumer goods exports also experienced strong growth.

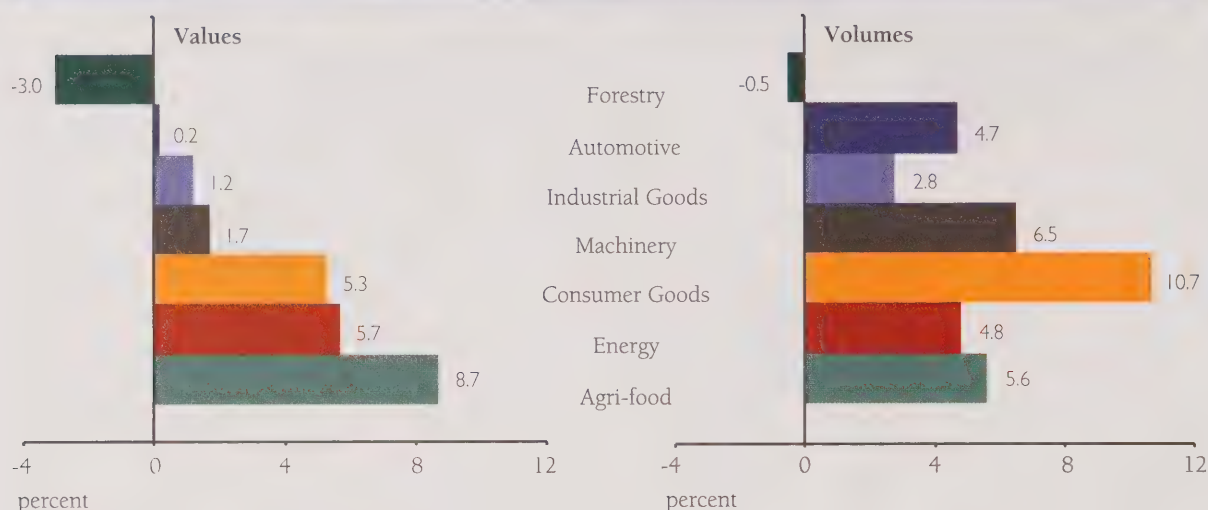
The U.S. accounted for 71.5 percent of Canadian exports of forestry products and 95.3 percent of exports of automotive products, so conditions in that country have affected our exports of these products. Specifically, the deep and ongoing correction in the U.S. housing market has been at the root of a contraction in demand for Canadian lumber from that country and the value and volume of Canadian exports of forestry products have fallen sharply as a result.

Likewise, falling wealth, tighter credit conditions, and moderating labour market conditions along with rising gasoline costs and a weaker U.S. dollar have combined to reduce U.S. demand for Canadian automobiles and trucks, resulting in a 6.1 percent decline in the value of Canadian automotive exports. The volume of automotive exports declined by less, as export prices fell. Machinery exports were virtually flat in value terms, rising slightly more in volume terms, as export prices for this category also fell. Two-thirds of Canadian exporters overall are also importers, and almost half imported more than they exported⁴, so these firms could offset reduced export prices with lower import costs in Canadian dollars.

3 Industrial goods and materials are comprised of metal ores, chemicals, plastics, and fertilizers, and metals and alloys.

4 Statistics Canada Catalogue no. 65-208-XIE (2008). International Merchandise Trade: Annual Review 2007.

FIGURE 4-5
Growth in Goods Imports by Major Groups, 2007 (annual percent change)



Source: Statistics Canada

In terms of shares in total goods exports, machinery and equipment (20.5 percent), industrial goods and materials (22.5 percent), energy products (19.7 percent), and automotive products (16.7 percent) together accounted for about 79.3 percent of exports in 2007.

Imports recorded gains across the board with the exception of forestry products, which were down by 3.0 percent in value terms, and virtually flat in volume terms (Figure 4-5). For all categories except energy, falling import prices in Canadian dollar terms meant that volume growth outpaced growth in value. In the cases of automotive, industrial goods, machinery and consumer goods imports, volume growth was at least double the growth in value.

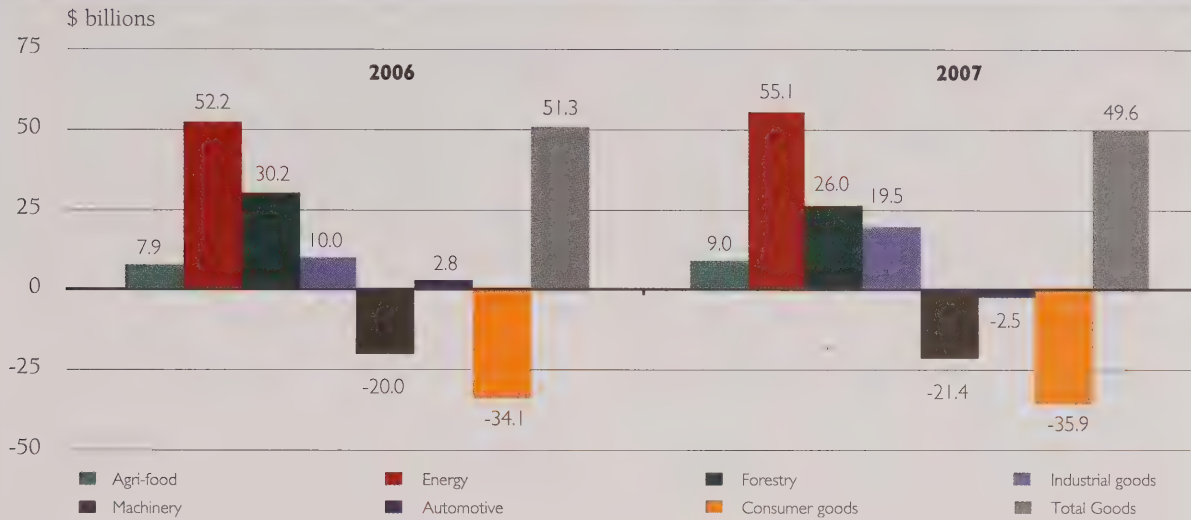
As imports of industrial goods and materials advanced in value only 1.2 percent to \$85.0 billion, the industrial goods trade surplus almost doubled from \$10.0 billion in 2006 to \$19.5 billion in 2007. Imports of consumer goods grew 5.3 percent to \$54.8 billion on the back of strong demand for pharmaceutical products, toys, clothing and house furnishings. This category recorded the largest trade deficit of all sectors in 2007, at \$35.9 billion.

In terms of shares in total imports, four categories — machinery and equipment (28.1 percent), industrial goods and materials (20.5 percent), automotive products (19.2 percent) and consumer goods (13.2 percent) — accounted for more than 80.9 percent of imports in 2007.

Goods trade surplus

After peaking at \$70.7 billion in 2001, Canada's goods surplus has decreased, reaching \$49.6 billion in 2007, its lowest value in eight years. Meanwhile, structural changes have taken place in Canada's trading relationship with the world. As of 2007, the goods surplus was being sustained by gains in energy, industrial goods and materials and agri-food products (Figure 4-6), counterbalancing declines for consumer goods, machinery and equipment, automotive products, and forestry products.

FIGURE 4-6
Goods Trade Balance by Major Groups, 2006-2007

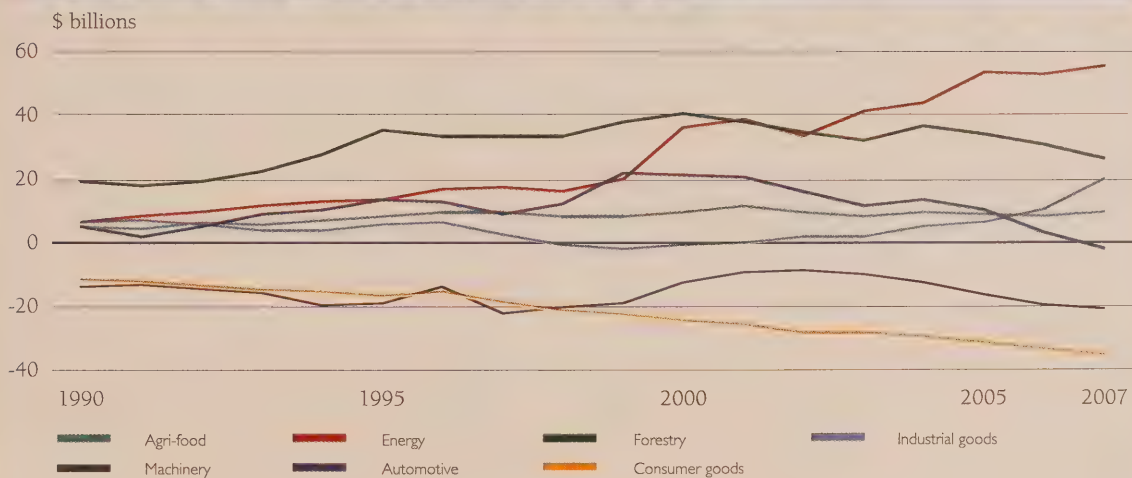


The evolution of Canada's trade surplus

Of the seven major categories of goods, three have consistently posted a trade surplus over the past 28 years. These are Canada's traditional resource strengths:

agricultural and fish products, forestry, and energy products. In nominal dollars, the surplus in agricultural and fish products was at its highest point in 2001, at \$10.7 billion. The surplus in

Trade Balance by Major Groups: 1990-2007



energy products reached a new high at \$55.1 billion in 2007, whereas the surplus for forestry products peaked in 2000 at \$39.7 billion and has trended down since. The categories in which Canada has always run trade deficits are machinery and equipment and consumer goods, and these deficits have been growing in recent years.

Automotive products and industrial goods and materials are the only sectors that have posted both surpluses and deficits over the course of

the past 28 years. Even these reversals of trend were the exception rather than the rule, and were limited to short periods. In 2007, the auto sector registered its first deficit since 1987, essentially due to a decrease in exports, while imports remained fairly steady. Industrial goods and materials consistently posted surpluses, except for 1998-2001, a period characterized by low metal prices and high steel and chemical imports.

Services Trade

Canadian services exports edged up 0.3 percent to \$67.5 billion in 2007. However, services imports rose 5.5 percent to a record \$86.9 billion. As a result, the deficit in services trade rose to a record \$19.5 billion, up from \$15.2 billion in 2006, a \$4.3 billion deterioration in the trade balance.

The bulk of the increase in the deficit was largely due to the widening deficit in travel services, which reached \$10.3 billion. This deficit has been trending up sharply since 2002, as Canadians take advantage of the strong Canadian dollar to travel to the United States. Broken down into subcategories, both business travel and personal travel deficits dramatically increased. The deficit on transportation also expanded from \$7.1 billion in 2006 to \$7.7 billion in 2007, whereas that of commercial services remained steady. Both the travel and transportation deficits for the year were the highest ever recorded.

By major categories, transportation services exports posted a solid growth (up 2.9 percent), while exports of travel services edged up slightly (0.3 percent). Commercial services was the only category to decline in 2007 (down 0.6 percent) as declines in construction services (down 36.9 percent), research and development (down 8.3 percent), audio-visual services (down 7.0 percent), and other financial services (down 2.0 percent) were only partly offset by gains in communication services and royalties and licence fees, at 4.2 percent and 6.1 percent, respectively.

On the import side, travel and transportation services imports grew by 15.5 percent and 5.3 percent, respectively, while commercial services imports fell by 0.3 percent in 2007. Architectural, engineering and other technical services (down 8.2 percent), communication services (down 7.8 percent), and research and development (down 6.3 percent) were the main contributors to the decline in commercial services while other financial services

TABLE 4-1
Services Trade Balances by Category (\$ billions)

	2005	2006	2007
World			
Services (total)	-12.2	-15.2	-19.5
Travel	-5.4	-6.7	-10.3
Transportation	-5.8	-7.1	-7.7
Commercial services	-1.6	-2.2	-2.3
U.S.			
Services (total)	-9.5	-9.8	-13.5
Travel	-3.2	-4.3	-7.1
Transportation	-1.4	-1.8	-2.3
Commercial services	-5.0	-3.9	-4.3
EU			
Services (total)	-0.9	-1.9	-2.3
Travel	-1.2	-1.3	-1.8
Transportation	-1.1	-1.4	-1.3
Commercial services	1.5	0.8	0.7
Japan			
Services (total)	-0.9	-1.8	-2.0
Travel	0.4	0.4	0.2
Transportation	0.0	-0.1	-0.1
Commercial services	-1.2	-2.1	-2.1

experienced robust growth (at 12.7 percent) limiting the overall decline.

By geographical destination, the service trade deficit with the U.S. widened from \$9.8 billion to \$13.5 billion, while those with the EU and Japan reached \$2.3 billion and \$2.0 billion, respectively (Table 4-1). The increase in the deficit with the U.S. was mainly due to the increase of imports in both travel and transportation services, while the increase in travel imports from the EU was responsible for the widening deficit with that region.

The current account

In addition to goods and services trade discussed above, the current account also includes payments and receipts of investment income and current

transfers. Last year, the current account balance fell to \$14.2 billion from \$23.6 billion in 2006, a reduction of about 40 percent. About two-thirds of the fall in the current account balance was accounted for by the nearly \$6.0 billion decline in the balance on goods and services trade. The remainder of the decline came in net investment income flows as the difference between the profits earned by foreign direct investors versus those earned by Canadian foreign direct investors widened by \$5.9 billion and was only partially offset by a net \$3.8 billion improvement in portfolio investment income flows. The goods trade balance only weakened over the second half of 2007 and Canada's current account posted its first deficit in nine years in the fourth quarter.

Goods and Services Trade in the Economy

Ratios of trade to GDP are used as a measure of openness of economies to trade, or alternatively as a measure of the importance of trade to an economy (these measures should not be misinterpreted as indicating that these percentages of GDP are accounted for by trade: the contribution of trade to GDP in an accounting sense is exports minus imports). Canadian exports of goods and services were equivalent to 34.8 percent of GDP in 2007, and total trade (exports plus imports) was equivalent to 67.6 percent, the second highest ratio in the G8. These ratios have been declining for Canada in recent years, illustrating the limitations of these ratios as a measure of openness to or importance of trade. Their decline in Canada does not indicate that Canada is less open or even less reliant on trade: it is simply the result of the appreciating Canadian dollar and Canada's improving terms of trade. Prices of tradeable goods have declined relative to non-tradeable goods, with the effect that the value of trade is smaller relative to Canada's GDP.

EXPORTS OF GOODS AND SERVICES AS A PROPORTION OF GDP (PERCENT)

	2005	2006	2007
Canada	37.7	36.2	34.8
France	26.0	26.9	26.7
Germany	40.9	45.1	46.8
Italy	26.0	27.8	n.a.
Japan	14.3	16.1	n.a.
U.K.	26.5	28.5	25.9
U.S.	10.5	11.1	11.9
Russia	35.2	33.8	30.3
Mexico	30.0	31.9	n.a.

TOTAL TRADE OF GOODS AND SERVICES AS A PROPORTION OF GDP (PERCENT)

	2005	2006	2007
Canada	71.7	69.8	67.6
France	53.0	55.1	55.2
Germany	76.7	84.7	86.5
Italy	52.0	56.5	n.a.
Japan	27.3	30.9	n.a.
U.K.	56.5	60.6	55.4
U.S.	26.8	28.0	28.8
Russia	56.7	54.9	52.2
Mexico	61.5	65.1	n.a.

TABLE 4-2
Canada's merchandise exports and imports by area

Canada's merchandise exports by area (\$ billions and percent)				
Country	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
World	440.3	450.3	100.0	2.3
U.S.	359.3	356.0	79.1	-0.9
U.K.	10.1	12.8	2.8	26.3
China	7.7	9.3	2.1	21.3
Japan	9.4	9.2	2.0	-2.5
Mexico	4.4	5.0	1.1	13.2
Netherlands	3.1	4.0	0.9	32.0
Germany	4	3.9	0.9	-1.8
Norway	1.9	3.7	0.8	95.0
France	2.9	3.1	0.7	8.5
Korea	3.3	3.0	0.7	-7.9
EU	29.2	34.8	7.7	19.4

Canada's merchandise imports by area (\$ billions and percent)				
Country	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
World	396.6	406.6	100.0	2.5
U.S.	217.6	220.4	54.2	1.3
China	34.5	38.3	9.4	11.0
Mexico	16.0	17.2	4.2	7.2
Japan	15.3	15.4	3.8	0.8
Germany	11.1	11.5	2.8	3.7
U.K.	10.9	11.5	2.8	5.6
Korea	5.8	5.4	1.3	-6.9
Norway	5.4	5.3	1.3	-2.1
France	5.2	5.1	1.3	-1.9
Italy	4.9	5.1	1.3	3.3
EU	49.3	49.4	12.1	0.2

Source: Statistics Canada

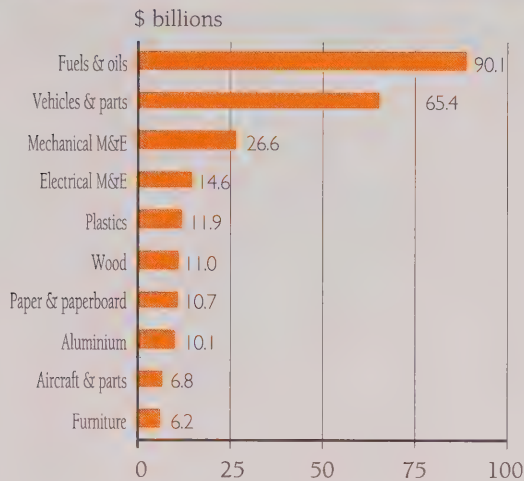
Merchandise trade with principal trading partners

As noted above, in recent years, Canada has been diversifying its trade away from the United States. Last year, Canada's total merchandise exports to the United States declined 0.9 percent to \$356.0 billion⁵. As a result, the U.S. share in total merchandise exports fell 2.6 percentage points to 79.1 percent, the first time it has been below 80 percent since 1995. However, merchandise exports to non-U.S. destinations grew 16.5 percent.

Table 4-2 shows the 10 largest individual country trading partners for Canada. Growth in Canadian merchandise exports was the strongest with respect to Norway (95.0 percent), the Netherlands (32.0 percent), and the U.K. (26.3 percent). Rising prices and exports of metals, particularly nickel, were responsible for the strong growth in exports to these three European destinations, as this metal accounted for nearly 90 percent of the total increase in exports to Norway, about one-third of the increase in exports to the Netherlands, and about 30 percent of the increase to the U.K. Canada's

⁵ As noted previously, the term "merchandise trade" is used to refer to commodity trade on a Customs basis in contrast with "goods trade" which refers to trade on a Balance of Payments basis. The Customs data is produced on an internationally harmonized commodity classification system (HS) that is broken down into chapters numbered from 1 to 99. Chapters 98 and 99 of the HS system represent special transactions and are excluded from the following analysis.

FIGURE 4-7A
Top-10 Merchandise Exports to the U.S., 2007



exports to China rose by 21.3 percent in 2007 and consequently China overtook Japan as Canada's third largest export market.

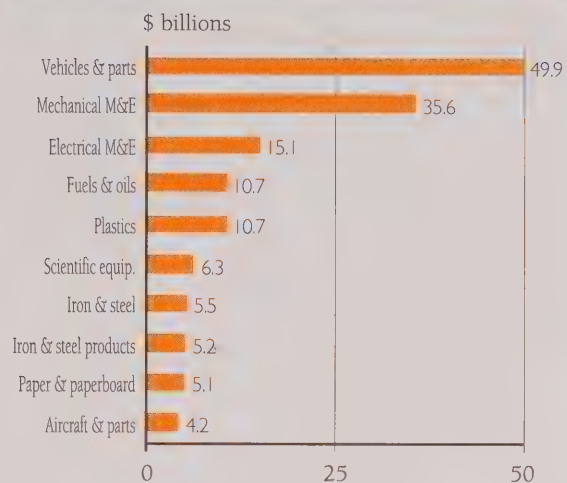
The U.S. still accounts for the lion's share of Canadian merchandise imports, at 54.2 percent in 2007. China and Mexico followed at 9.4 percent and 4.2 percent, respectively. Italy overtook Algeria as Canada's tenth largest import market. In terms of growth, imports from China (11.0 percent), Mexico (7.2 percent) and the U.K. (5.6 percent) witnessed the fastest growth among the top 10 sources in 2007.

Merchandise trade by sector with selected major trading partners

The United States

As mentioned above, exports to the U.S. fell in 2007. Declines were most notable for automotive products, softwood lumber, paper and paperboard, and plastics, which, when combined, accounted for losses of nearly \$11.8 billion. As can be seen in Figure 4-7a, Canadian merchandise exports to the U.S. remain concentrated in three trade categories: mineral fuels and oil (at 25.3 percent of all merchandise exports to the U.S.), motor vehicles and parts (at 18.4 percent), and mechanical machinery and equipment (at 7.5 percent). Combined, these three categories accounted for some 51.1 percent

FIGURE 4-7B
Merchandise Imports from the U.S., 2007



of all merchandise exports to the U.S. The share of Canada's top 10 exports amounted to 71.1 percent of all exports to the U.S. or \$253.3 billion. Exports in seven of the top 10 categories declined last year. The exceptions were mineral fuels and oils, mechanical machinery, and aircraft exports, which went up by 7.0 percent, 3.3 percent and 22.2 percent, respectively.

Canadian merchandise imports from the U.S. advanced 1.3 percent to \$220.4 billion in 2007, equivalent to 54.2 percent of all merchandise imports into Canada. At this level, the U.S. share was down 0.7 percentage points from a year earlier. Motor vehicles and parts, and machinery and equipment — both mechanical and electrical — accounted for 45.6 percent of all merchandise imports from the U.S. in 2007 (Figure 4-7b). The 10 largest merchandise imports at the HS 2-digit level accounted for about 67.2 percent of total merchandise imports from the U.S. or \$148.2 billion.

As was the case for exports, imports of aircraft and spacecraft products saw the fastest increase amongst the 10 largest import categories in 2007, rising by 38.9 percent, whereas machinery and equipment (-3.0 percent) and plastic products (-4.5 percent) experienced the largest declines.

Intra-firm Trade between Canada and the U.S.

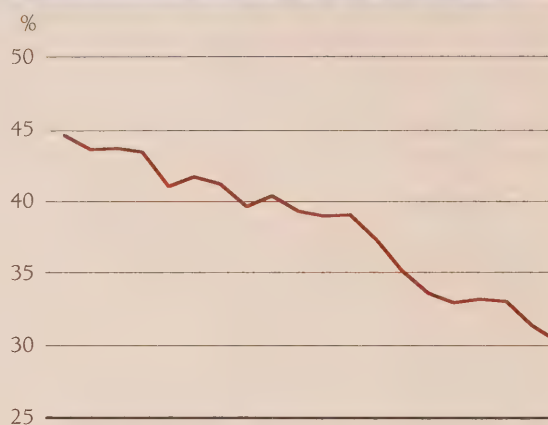
In 2005, the latest year for which data is available, 30.3 percent of Canada-U.S. trade in goods was intra-firm, down from almost 45 percent in the late 1980s. Canada also has among the lowest shares of intra-firm trade among the U.S.'s major developed-country trading partners. This reflects the fact that much of Canadian direct investment in the U.S. is in financial services and other sectors that would not be expected to result in much intra-firm trade in goods. It also suggests a high level of comfort of Canadian exporters in the U.S. market and *vice-versa*.

Intra-firm trade is trade that takes place between related firms operating on both sides of the border. In the case of Canada and the U.S., there are six types of intra-firm trade:

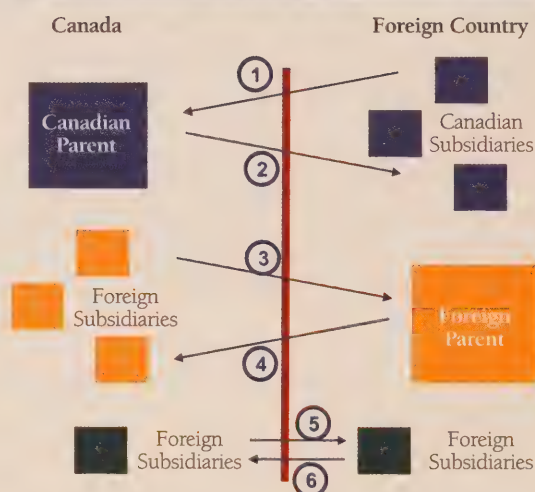
- (1) Imports by the Canadian parent from its U.S. affiliate;
- (2) Exports from the Canadian parent to a subsidiary in the U.S.;
- (3) Exports from a U.S. subsidiary operating in Canada back to its parent company in the U.S.;
- (4) Imports by that affiliate from its U.S. parent;
- (5) Exports from a subsidiary in Canada of a foreign parent (not Canadian or U.S.) to an affiliate of the same company in the U.S.; and,
- (6) Imports by a foreign (not Canadian or American) affiliate from its counterpart in the U.S.

Data limitations prevent us from measuring the trade between foreign affiliates from third countries (types 5 and 6 listed above).¹

Share of Canadian Trade with the U.S. that is Intra-firm



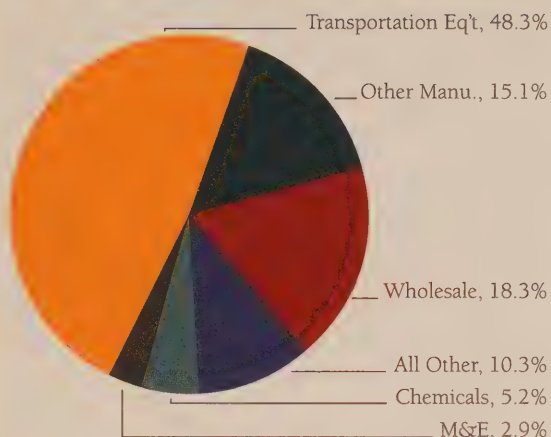
Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA



As of 2005, 30.3 percent of Canada-U.S. trade, or roughly US \$153.4 billion, was intra-firm. Some 34.0 percent of Canadian exports were intra-firm, but a much lower 25.2 percent of

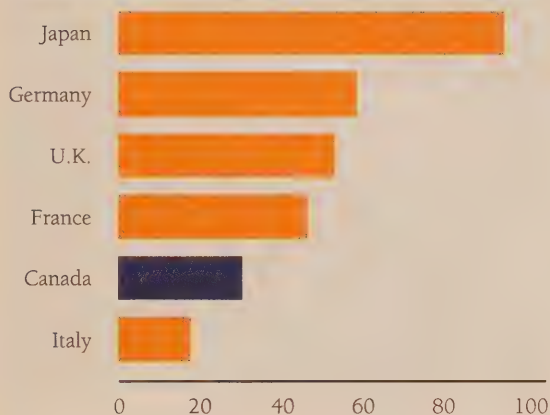
¹ Data comes from the U.S. Bureau of Economic Analysis and covers the Operations of Foreign Multinationals in the U.S. and U.S. Multinationals Abroad.

Canada-U.S. Intra-Firm Trade by Industry (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

Share of Trade with the U.S. that is Intra-firm (2005)



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

imports could be classified as intra-firm. To a large degree, this difference between imports and exports reflects the difference between Canadian and U.S. firms. Of Canadian exports that are intra-firm, more than three-quarters involves the affiliate of a U.S. company exporting back to its parent in the U.S., while only 22.8 percent was from a Canadian parent company shipping to its subsidiary in the U.S. For intra-firm

imports the difference is even more marked. Some 94.4 percent of intra-firm imports were accounted for by Canadian affiliates importing from their U.S. parents in contrast to only 5.6 percent being affiliates in the U.S. shipping back to their Canadian parents.

Nearly half of all intra-firm trade between Canada and the U.S. is in transportation equipment with motor vehicles making up much of that — an industry that is dominated by large American companies operating on both sides of the border. “Other manufacturing” accounted for another 15.1 percent of intra-firm trade, but the second largest sector, after transportation equipment, is wholesale. In 1990, 85.1 percent of intra-firm trade in goods between Canada and the U.S. was in manufacturing, but by 2005, this had fallen to 71.4 percent with wholesale making up the largest share of the difference.

Among G7 countries, Canada has the second lowest share of intra-firm trade with the U.S. after Italy. The three other big European countries — Germany, the U.K. and France — have fairly similar shares ranging from 58.2 percent for Germany to 46.2 percent for France. Japan has, by far, the highest share of trade with the U.S. that is intra-firm at 94.1 percent.

The relatively low share of related-firm trade between Canada and the U.S. is a reflection of the pattern of direct investment; in particular, a large portion of Canadian direct investment in the U.S. is in sectors not having a large amount of intra-firm goods trade. For example, among the G7, Canada has the second lowest value of FDI in the U.S. in manufacturing (again second to Italy) even though overall Canadian FDI in the U.S. is comparable to that of Japan or the three big European countries.

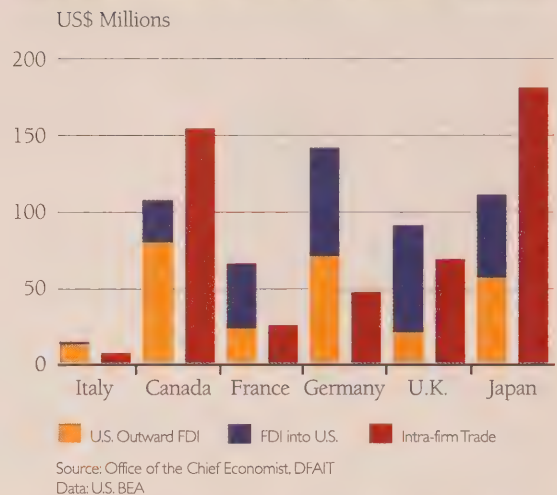
Notwithstanding the relatively smaller share, it is important to note that Canada-U.S. intra-firm goods trade is not small. In fact, it is the second highest of any of the U.S.'s trade partners after only Japan. This is because of the sheer size of Canada-U.S. trade.

It is well known that Canada and the U.S. trade more than any two countries in the world. While large firms account for much of this, there is also a relatively high share of smaller Canadian exporters to the United States. 18.8 percent of

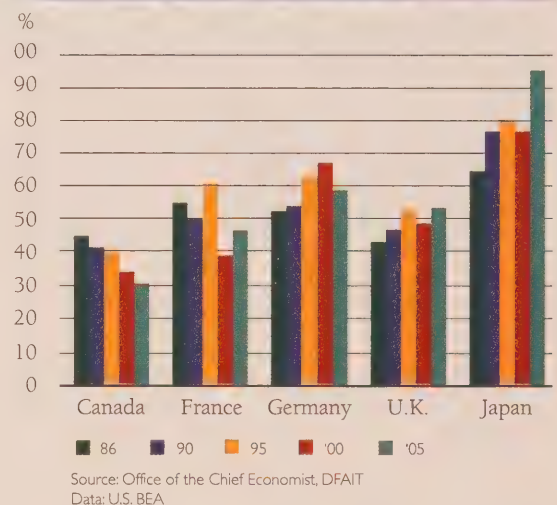
Canadian manufacturing exports to the U.S. are by exporters that export less than \$25 million a year compared to only 15.0 percent for non-U.S. markets. This may indicate an increased level of comfort that Canadian exporters have in the U.S. market.

Furthermore, Canada did not always have such a low intra-firm trade share with the U.S. In 1996, it was at roughly similar levels to the three big European countries and was actually higher than that of the U.K. This could suggest that the two trade agreements that occurred over this period (the Canada-U.S. FTA and the NAFTA) have made it easier to trade between the two countries without the need for a foreign presence.

FDI in Manufacturing and Intra-Firm Trade (2005)



Share of Trade with the U.S. that is Intra-firm



The European Union

Canadian merchandise exports to the EU shot up dramatically in 2007, propelled by merchandise exports to the U.K. and to the Netherlands. Exports were up 19.4 percent to \$34.8 billion. The U.K. in particular, was responsible for nearly one-third of Canada's total exports growth. The 10 largest export categories accounted for 70.7 percent of all exports to the EU last year (Figure 4-8a). Exports of inorganic chemicals, aluminium, and nickel products more than doubled in 2007, with growth rates of 143.5 percent, 105.8 percent and 103.4 percent, respectively. The increasing demand for uranium led to the sharp increase in exports of inorganic chemicals. Ores (+59.1 percent) and mechanical machinery and equipment (+11.5 percent) also recorded strong export growth, while exports of aircraft and spacecraft products (-14.7 percent), mineral fuels and oils (-13.0 percent), and electrical machinery and equipment (-12.2 percent) declined in 2007.

Like the year before, Canadian merchandise imports from the EU grew at a slower pace than did exports, edging up by only 0.2 percent to \$49.4 billion in 2007. Four products — mechanical machinery and equipment, mineral fuels and oils, pharmaceutical products, and motor vehicles — accounted for

53.1 percent of imports from the EU (Figure 4-8b). Imports of organic chemicals (-14.1 percent), iron and steel products (-13.3 percent), aircraft and spacecraft products (-5.5 percent), and mineral fuel and oils (-4.3 percent) all declined in 2007, while imports of beverages grew by 10.1 percent.

Japan

Canadian merchandise exports to Japan retracted by 2.5 percent to \$9.2 billion in 2007. This was the first decrease since 2003. Declines were led by reductions in exports of ores, wood, wood pulp, and mineral fuels and oils. A sharp increase in nickel exports helped to limit the losses. The 10 most important products exported to Japan accounted for more than 75 percent of total merchandise exports to that country (Figure 4-9a). Five products alone — wood, ores, mineral fuels and oils, grain seeds, and meat — accounted for more than half of all exports.

Merchandise imports from Japan advanced 0.8 percent to \$15.4 billion in 2007, up from \$15.3 billion in 2006. As in previous years, imports were concentrated in only a few sectors (Figure 4-9b). The three largest sectors — motor vehicles (43.0 percent), mechanical machinery and equipment (22.2 per-

FIGURE 4-8a
Top-10 Merchandise Exports to the EU, 2007

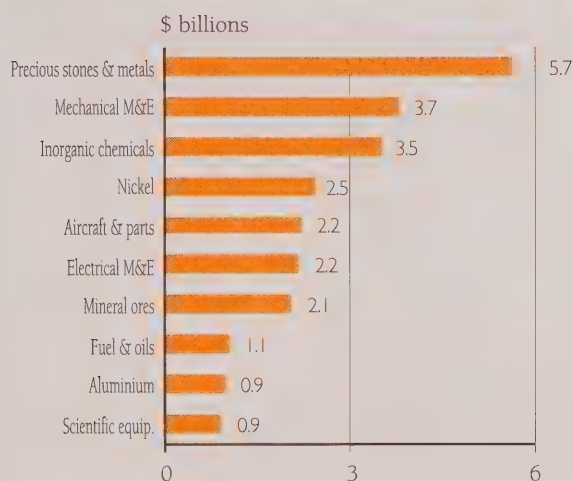


FIGURE 4-8b
Top-10 Merchandise Imports from the EU, 2007

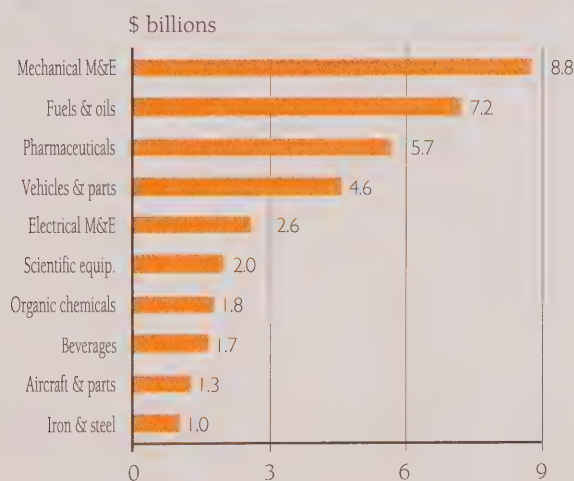
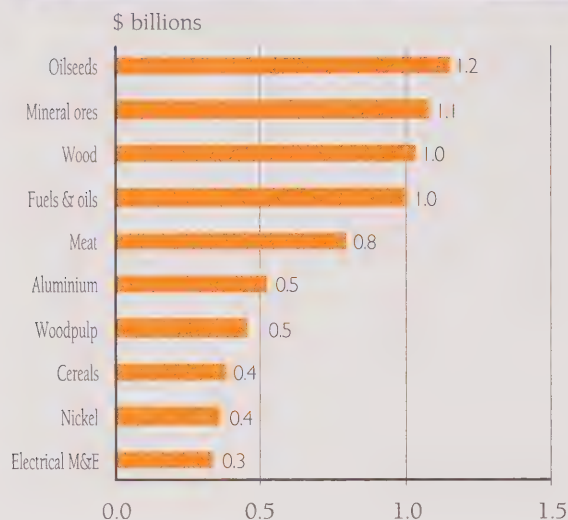
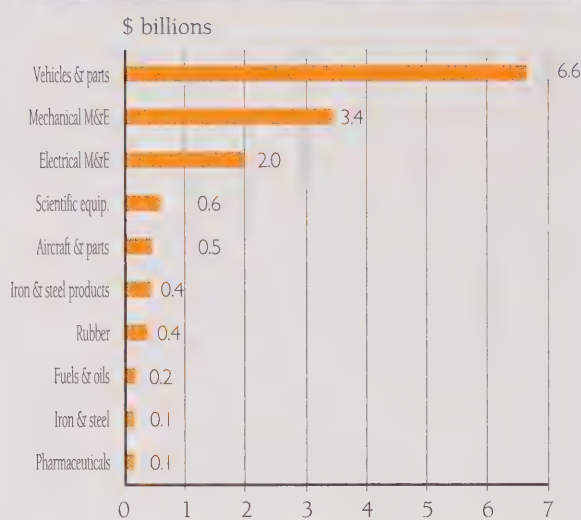


FIGURE 4-9A
Top-10 Merchandise Exports to Japan, 2007

cent), and electrical machinery and equipment (12.7 percent) — accounted for over three quarters of total merchandise imports from Japan, with the seven next largest categories raising the share total to 92.8 percent.

China

The increase in Canadian merchandise exports to China contributed about a fifth of the total increase

FIGURE 4-9B
Top-10 Merchandise Imports from Japan, 2007

in Canadian exports to all destinations last year, as exports to China surged 21.3 percent to \$9.3 billion in 2007, up from \$7.7 billion the year before. The top 10 products accounted for nearly 70 percent of exports in 2007 (Figure 4-10a). Exports of wood pulp grew by 32.0 percent to reach \$1.5 billion last year, and organic chemicals broke the one billion dollar mark for the first time, rising to \$1.1 billion

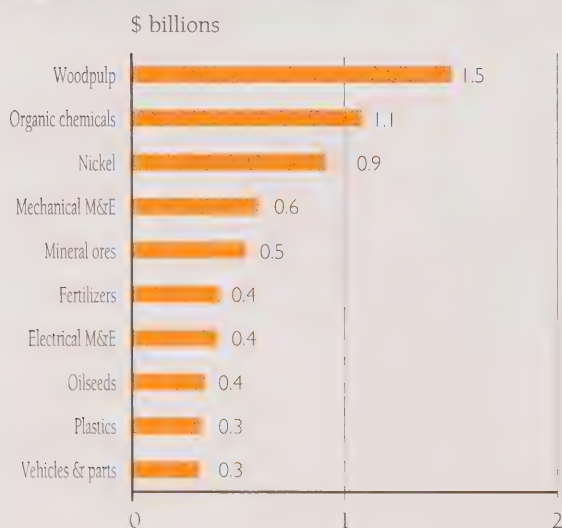
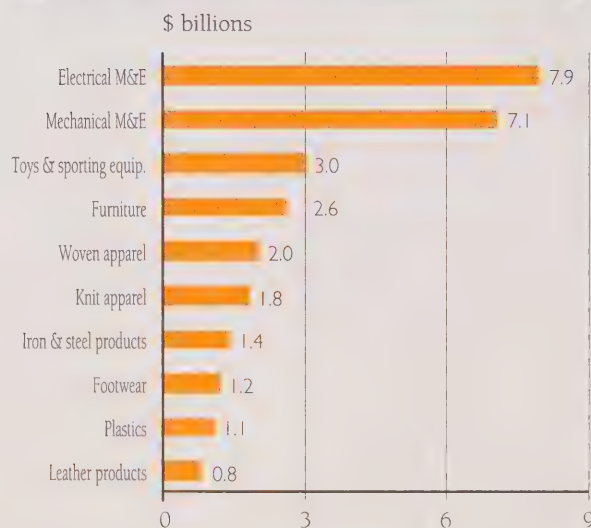
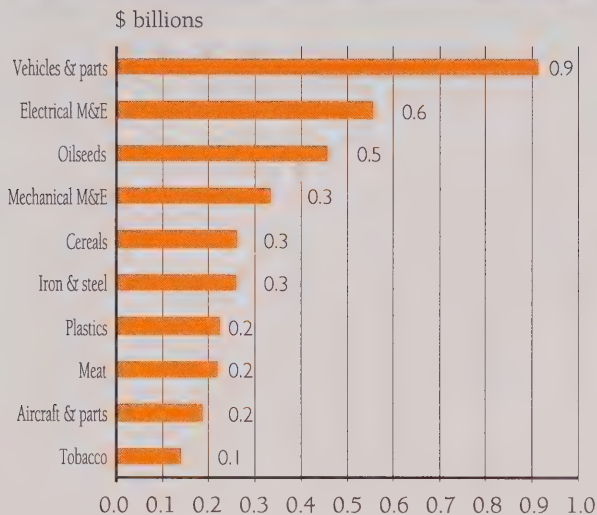
FIGURE 4-10A
Top-10 Merchandise Exports to China, 2007**FIGURE 4-10B**
Top-10 Merchandise Imports from China, 2007

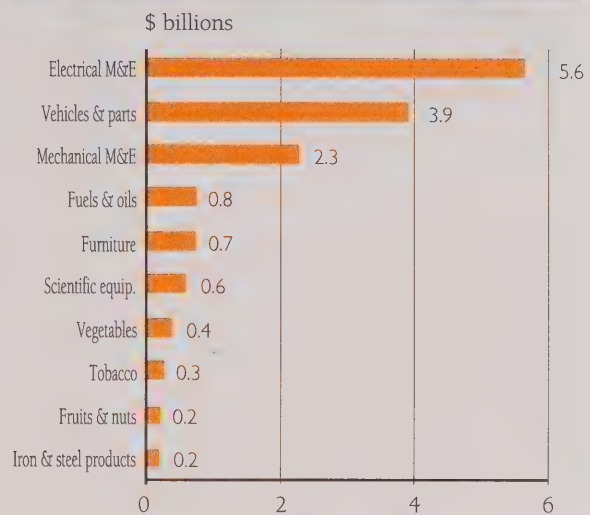
FIGURE 4-11A
Top-10 Merchandise Exports to Mexico, 2007



in 2007 compared with \$881.0 million a year earlier. Exports of oilseeds (up 92.3 percent), fertilizers (up 69.9 percent), and nickel products (up 42.8 percent) all contributed to the gains. While these resource-based exports provided the largest boost, there was also a rise of 15.4 percent in mechanical machinery exports. These gains were offset by declines for motor vehicles (down 22.4 percent) and electrical machinery and equipment (down 5.9 percent).

Canadian merchandise imports from China rose at a slower pace than exports in 2007, up 11.0 percent to \$38.3 billion. All of the 10 largest import categories registered positive growth rates last year, with the sole exception of mechanical machinery and equipment. Mechanical machinery, electrical machinery and equipment, and toys and sports equipment comprise the three largest import categories (Figure 4-10b), while toys and sports equipment (up 25.0 percent), electrical machinery (up

FIGURE 4-11B
Top-10 Merchandise Imports from Mexico, 2007



16.9 percent) and knitted apparel (up 16.5 percent) were the growth leaders. China has been the second-largest single country source for Canadian imports since 2002.

Mexico

On an individual country basis, Mexico is the Canada's fifth largest merchandise export market and third largest import market. Merchandise exports to Mexico last year advanced at a robust 13.2 percent to \$5.0 billion, from \$4.4 billion in 2006⁶. Ten commodities accounted for almost three-quarters of all exports to Mexico, led by motor vehicles (18.6 percent), electrical machinery (11.3 percent), and oilseeds (9.3 percent) (Figure 4-11a). Of the top 10 exports to Mexico, aircraft and spacecrafts products posted a growth rate of over 100 percent in 2007, at 137.0 percent. Exports of tobacco products also rose sharply in 2007 (at 72.2 percent).

⁶ As in previous years, discrepancies between Canadian and Mexican statistics were significant in 2007. Mexico's imports from Canada exceeded Canada's exports to Mexico by \$3.6 billion. Similarly, Canadian imports from Mexico were greater than Mexican exports to Canada by \$10.2 billion. Reconciliation studies between Canada and Mexico identified misallocation and export undercoverage as the major causes for discrepancies. Country misallocation is the attribution of trade to a country that is not the final destination of goods, resulting in the situation where the two countries credit trade to different countries. For example, Canada may ship goods through the United States to the final destination of Mexico. Undercoverage is a situation in which trade is not reported to the compiling country and is therefore missing entirely from its officially published statistics.

Imports from Mexico grew 7.2 percent to \$17.2 billion in 2007, a record high. In general, merchandise imports from Mexico are highly concentrated and the year 2007 was no exception as the top three imports claimed 69.0 percent of all imports from this country. All in all, the top 10 imports were responsible for about 87.8 percent of all imports

(Figure 4-11b). Growth was most notable for imports of tobacco, which almost doubled (up 95.5 percent), vegetables (up 28.8 percent), and electrical machinery (up 16.2 percent). Imports of mineral fuels and oils fell by 24.3 percent last year.

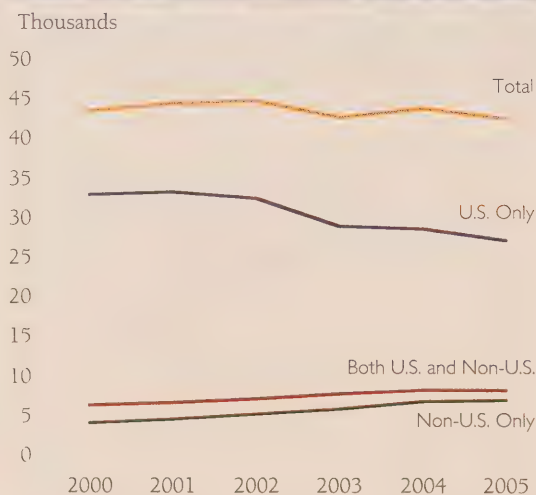
Canadian Exporters: Going Global

Analysis of the number of Canadian firms exporting, as opposed to the value of exports, gives additional insights into trends in Canadian trade. Exporter Registry data¹ show that Canadian firms are increasingly global exporters, with the number of firms exporting only to the U.S. falling over time.

In 2005, there were 42,600 exporting enterprises in Canada, down from 43,600 in 2000 and a high of 44,800 in 2002. The declines represent a 2 percent decrease from 2000 and a 5 percent drop from the 2002 high.

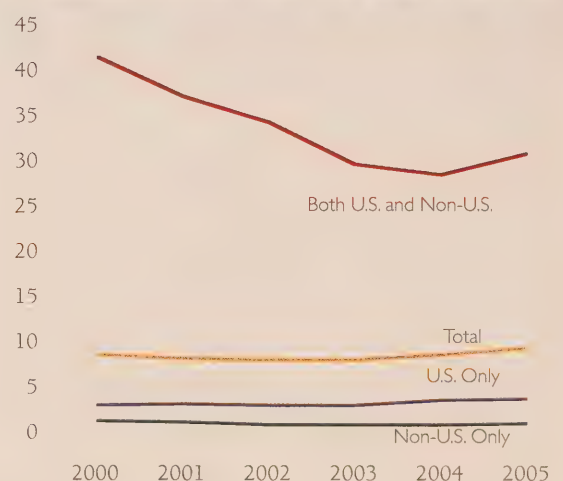
The dip in Canadian exporters was largely due to a decline in the number of firms exporting only to the United States. Firms exporting only to the U.S. dropped 18 percent, from 33,000 in 2000 to 27,200 in 2005. This was partly offset by an increase in the number of firms that export to both the U.S. and a non-U.S. destination, which rose by 1,900, a 29 percent increase. Firms which export only to non-U.S. destinations increased even more, up 70 percent, or by 2,900 firms.

Number of Firms Exporting by Destination



Source: Statistics Canada Exporter registry

Average Value of Exports



¹ The Exporter Registry is a Statistics Canada database. As of the writing of this article the latest data available was for 2005.

TABLE 1
Export Establishments by Employee Size

Number of Employees	Number of Exporters	% of Exporter Population	Value of Exports (millions)	% of Export Value
Less than 50	33,062	72.3	121,910	30.4
50-99	6,029	13.2	60,786	15.1
100-199	3,741	8.2	42,837	10.7
200 and over	2,905	6.4	175,972	43.8
Grand total	45,737	100.0	401,504	100.0

Source: Statistics Canada Exporter registry, for 2005

While the number of exporting firms has fallen, the total value of Canadian exports has increased. Thus, the average value of exports per firm has climbed to \$9.4 million in 2005 from \$8.7 million in 2000. However, there were wide variations in the average value of exports to various regions. As one would expect, the average value of exports is much higher for firms that export to both U.S. and non-U.S. destinations, but this average value has been falling. The increasing number of small firms exporting globally has contributed to this decline.

The drop in the number of firms exporting solely to the U.S. was largely due to a decline in smaller sized exporters². Many small firms stopped exporting altogether, but some small firms have apparently diversified into the “both U.S. and non-U.S.” group, as it was the smaller exporters that increased in number the most in this group³.

While these trends have been concentrated in the smaller firms, it is important to note that because these firms are small, changes in their export activity have a relatively small impact on overall exports. Larger firms (those with over 200 employees) accounted for only 6.4 percent of all Canadian exporters in 2005 but made up almost half of total export value (Table 1)⁴.

2 Firms which export less than \$1 million annually accounted for 85% of the decline in firms exporting to the U.S. only from 2000 to 2005.

3 Firms which export less than \$1 million annually accounted for 81% of the increase in firms exporting to both the U.S. and a non-U.S. destination from 2000 to 2005.

4 Note that data on exporters by employee size are at the establishment level. This is a different statistical measure than used in previously cited data, which are at the enterprise level. The enterprise is the top hierarchical level associated with a complete (consolidated) set of financial statements. An establishment is a unit of production, such as a factory or a plant, for which the accounting data required to measure production are available. An enterprise may consist of many establishments.

TABLE 4-3
Merchandise Exports by Province and Territory (\$ millions and percent)

Province	2003	2004	2005	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
All Provinces	381,071.4	412,290.0	436,257.2	440,266.2	450,315.5	100	2.3
Ontario	189,095.5	199,007.3	200,791.8	198,663.9	202,406.3	44.9	1.9
Alberta	57,639.7	64,539.2	77,419.5	78,999.9	82,874.4	18.4	4.9
Quebec	64,190.9	68,478.2	71,005.2	73,195.8	69,919.9	15.5	-4.5
British Columbia	29,334.6	32,261.0	35,575.0	34,878.2	32,375.8	7.2	-7.2
Saskatchewan	10,389.1	13,460.5	14,932.6	16,409.6	19,970.4	4.4	21.7
Manitoba	9,328.7	9,438.0	9,388.4	10,428.0	11,830.7	2.6	13.5
Newfoundland	4,798.7	7,165.6	8,106.9	9,599.3	11,593.8	2.6	20.8
New Brunswick	8,573.7	9,479.7	10,722.9	10,408.9	11,179.9	2.5	7.4
Nova Scotia	5,477.4	5,810.4	5,802.9	5,193.7	5,451.3	1.2	5.0
N. W. Territories	1,587.8	1,975.2	1,687.1	1,605.2	1,882.0	0.4	17.2
P. E. Island	647.7	666.8	810.0	838.0	802.8	0.2	-4.2
Yukon	4.8	4.8	11.4	39.7	22.6	0.0	-42.3
Nunavut	2.9	3.2	3.6	5.9	5.6	0.0	-6.1

Source: Statistics Canada

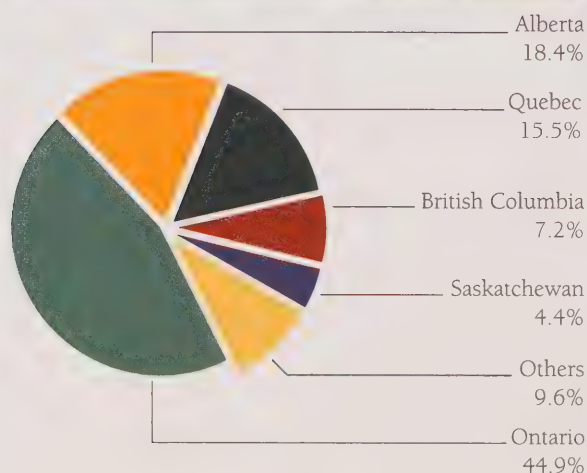
Provincial trade performance

Three provinces and two territories — Quebec, British Columbia, Prince Edward Island, Yukon and Nunavut — saw their merchandise exports to the world fall (Table 4-3). Yukon was hardest hit, experiencing a 43.1 percent drop-off in total exports. At the same time, Saskatchewan and Newfoundland registered the highest increases in their merchandise

exports, led by mineral fuels and oils, cereals, and fertilizers for Saskatchewan and mineral fuels and oils, ores, and fish and seafood for Newfoundland.

Of the Canadian provinces and territories, Ontario accounted for 44.9 percent of all Canadian exports to the world in 2007, followed by Alberta at 18.4 percent, Quebec at 15.5 percent, and British Columbia at 7.2 percent (Figure 4-12).

FIGURE 4-12
Share of Merchandise Exports by Province



Imports from the world were slightly down in four provinces 2007 — New Brunswick, British Columbia, Nova Scotia, and Alberta (Table 4-4). On the other hand, one province and two territories experienced double-digit growth — Prince Edward Island, Yukon, and Nunavut. For the latter, the increase was due to growth in its imports of aircraft and spacecraft products, which accounted for almost all of Nunavut's imports from the world.

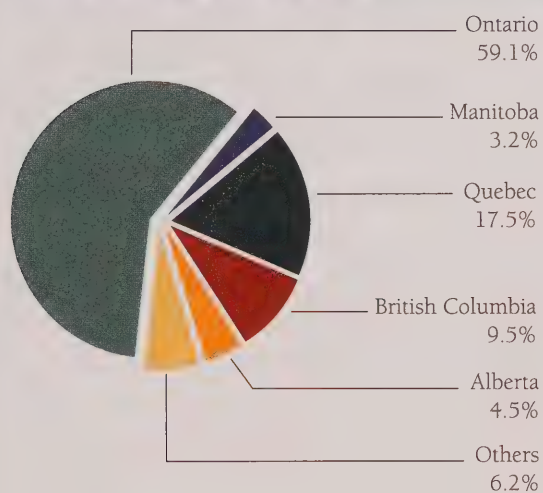
By province, Ontario accounted for a bigger share of Canadian merchandise imports (59.1 percent) than it did for exports, followed by Quebec (17.5 percent), and British Columbia (9.5 percent) (Figure 4-13).

TABLE 4-4
Merchandise Imports by Province and Territory (\$ millions and percent)

Province	2003	2004	2005	2006	2007	2007 share	2007 annual growth
All Provinces	336,141.3	355,886.2	380,859.2	396,645.3	406,620.0	100	2.5
Ontario	210,191.8	220,619.6	228,646.7	233,597.8	240,216.6	59.1	2.8
Quebec	52,412.7	57,493.8	65,284.9	68,680.9	70,978.5	17.5	3.3
British Columbia	31,269.6	32,885.0	35,295.9	38,891.4	38,687.9	9.5	-0.5
Alberta	13,257.6	13,638.8	16,455.8	18,494.5	18,437.8	4.5	-0.3
Manitoba	10,398.6	10,565.4	11,795.6	12,426.2	13,153.0	3.2	5.8
New Brunswick	5,974.1	6,899.0	8,002.6	7,521.6	7,470.4	1.8	-0.7
Nova Scotia	5,816.3	6,377.3	6,992.6	7,488.5	7,452.5	1.8	-0.5
Saskatchewan	4,151.7	4,669.0	5,596.4	6,496.2	6,958.9	1.7	7.1
Newfoundland	2,567.6	2,552.9	2,653.8	2,892.9	3,092.3	0.8	6.9
Yukon	75.2	85.4	76.9	86.3	96.0	0.0	11.2
P.E. Island	19.7	36.5	53.9	49.4	54.4	0.0	10.1
Nunavut	2.9	0.0	2.9	16.0	17.6	0.0	10.3
N. W. Territories	3.5	63.6	1.1	3.7	4.0	0.0	8.0

Source: Statistics Canada

FIGURE 4-13
Share of Merchandise Imports by Province



Overview of Canada's investment performance

Global foreign direct investment inflows

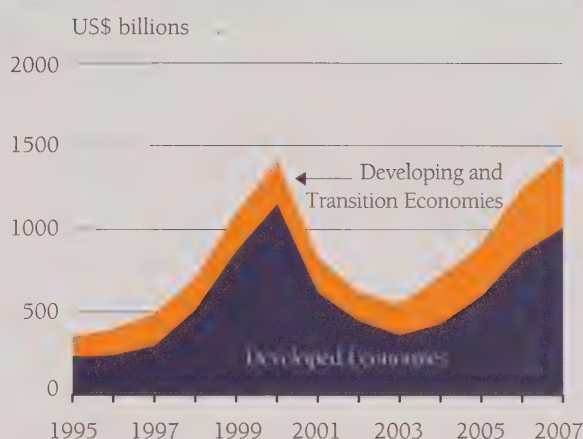
Foreign Direct Investment (FDI) provides benefits to host economies through the transfer of knowledge, technology and skills, and increased trade related to the investment, all of which contribute to productivity and competitiveness, and is one of the ways in which countries can integrate their economies into global value chains.

FDI has played a critical role in globalization, with flows increasing 600 percent between 1990 and 2000. Since 1980, the world FDI stock has dramatically outpaced growth in both world exports and world GDP. While flows declined in the early part of this decade, world FDI inflows have grown on average by 28.5 percent per year since 2003, rising to US\$1.5 trillion in 2007 (Figure 5-1), and surpassing the previous record observed in the year 2000.

The continued rise of FDI reflects strong global economic growth, increases in corporate profits, higher stock prices, the growth in private equity and hedge funds, and the increasing role of state investment agencies in emerging economies. However, despite the doubling of global FDI flows between 2004 and 2007, there are mixed prospects for 2008. World economic growth has slowed and recent turmoil in credit markets has resulted in a slowing down of cross border merger and acquisition activity in the last half of 2007, a trend that may continue into 2008.

FDI flows grew fastest for developed countries in 2007 at 16.8 percent, with total inflows valued at over US\$1.0 trillion (Table 5-1). The United States

FIGURE 5-1
Global FDI Inflows



received the most FDI inflows at US\$192.9 billion, although the European Union member states¹ accounted for 39.7 percent of all FDI inflows at US\$610.0 billion. Of the EU countries, three were responsible for two-thirds of the EU's share: the United Kingdom at 28.0 percent (US\$171.1 billion), followed by France at 20.2 percent (US\$123.3 billion) and the Netherlands at 17.0 percent (US\$104.2 billion).

Developing countries also experienced a brisk growth rate of 15.6 percent, bringing total flows for 2007 to US\$438.4 billion, a 145 percent increase over 2003 inflows. FDI flows to Latin America and the Caribbean rose to their highest recorded level at US\$125.8 billion, with inflows nearly doubling in Mexico, Chile and Brazil. Growth in this region was driven by greenfield² investments rather than mergers and acquisitions.

¹ Excluding Romania and Bulgaria which are not yet included in EU data.

² Greenfield investment is outlays for the establishment of a new enterprise or the expansion of an existing enterprise.

TABLE 5-1 Global FDI inflows for selected regions and economies, 2003-2007 (US\$ billions and percent)

Host Region/Economy	2003	2004	2005	2006	2007	2007 Annual Growth	2007 Share	2003-2007 Annual Growth ^a
World	564.1	742.1	945.8	1,305.9	1537.9	17.8	100.0	28.5
Developed economies	361.2	418.9	590.3	857.5	1,001.9	16.8	65.1	29.1
Canada ^b	8.1	-0.4	30.1	61.1	118.1	93.3	7.7	95.5
United States	53.1	135.8	101.0	175.4	192.9	10.0	12.5	38.0
Europe	277.1	209.2	495.0	566.4	651.0	14.9	42.3	23.8
EU 25	256.7	204.2	486.4	531.0	610.0	14.9	39.7	24.2
France	42.5	32.6	81.1	81.1	123.3	52.1	8.0	30.5
Germany	32.4	-9.2	35.9	42.9	44.8	4.5	2.9	8.5
Italy	16.4	16.8	20.0	39.2	28.1	-28.2	1.8	14.4
Netherlands	21.0	2.1	41.5	4.4	104.2	2,284.1	6.8	49.2
United Kingdom	16.8	56.0	193.7	139.5	171.1	22.6	11.1	78.7
Czech Republic	2.1	5.0	11.7	6.0	7.6	27.6	0.5	37.9
Japan	6.3	7.8	2.8	-6.5	28.8	-542.7	1.9	46.1
Developing economies	178.7	283.0	314.3	379.1	438.4	15.7	28.5	25.2
Asia and Oceania	115.3	170.7	209.1	259.8	277.0	6.6	18.0	24.5
China	53.5	60.6	72.4	69.5	67.3	-3.1	4.4	5.9
Hong Kong (China)	13.6	34.0	33.6	42.9	54.4	26.8	3.5	41.4
India	4.3	5.8	6.7	16.9	15.3	-9.4	1.0	37.2
Singapore	11.7	19.8	15.0	24.2	36.9	52.4	2.4	33.4
Latin America and the Caribbean	44.7	94.3	75.5	83.8	125.8	50.2	8.2	29.5
Brazil	10.1	18.1	15.1	18.8	37.4	99.1	2.4	38.6
Chile	4.3	7.2	7.0	8.0	15.3	92.4	1.0	37.3
Mexico	15.3	22.4	19.7	19.0	36.7	92.8	2.4	24.4
Africa	18.7	18.0	29.6	35.5	35.6	0.2	2.3	17.5
Russia	8.0	15.4	12.8	28.7	48.9	70.4	3.2	57.4

a Growth refers to the compound average annual growth rate.

b Since data for Canada is not available from UNCTAD for 2007, these data are from Statistics Canada, converted to US\$ using the end of year exchange rate.

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

Source: UNCTAD Investment Brief 2008 No.1 and UNCTAD World Investment Report 2007.

Inflows into South, East and South-East Asia rose by US\$24.5 billion to US\$224.0 billion in 2007, led by increases of 52.5 percent in Singapore (US\$12.7 billion) to US\$36.9 billion and 26.9 percent (US\$11.5 billion) in Hong Kong (China) to US\$54.4 billion. Inflows into China declined by 3.1 percent to US\$67.3 billion and have been

relatively stable for the last 5 years, averaging single-digit yearly growth rates, below the average world growth rate³. Inflows into India declined by 9.4 percent to US\$15.3 billion, and remained small by global standards at around one percent of global flows.

3 Despite the recent slowing of FDI into China's, the stock of inward FDI has increased from US\$20.7 billion in 1990 to US\$292.6 billion in 2006.

FDI inflows to African countries were almost unchanged in 2007 at US\$35.6 billion, although this is almost double the inflows in 2003. Growth in flows to Africa surged between 2003 and 2006 partially as a result of high oil and gas prices that have fuelled cross-border mergers and acquisitions in the extraction industries. In the African continent, Egypt was the largest FDI recipient in 2007 at US\$10.2 billion, followed by Morocco at US\$5.2 billion.

FDI inflows into Russia, the largest of the Transition economies, rose by 70.3 percent to US\$48.9 billion in 2007, this following a 125.1 percent increase in 2006. FDI flows into Russia have increased by over 500 percent since 2003 despite increasing restrictions on FDI in extractive industries. It remains to be seen if future flows will be impacted by new laws passed in 2008 which place further restrictions on foreign investment in certain sectors, including oil and gas, but which may also provide greater clarity for investors.

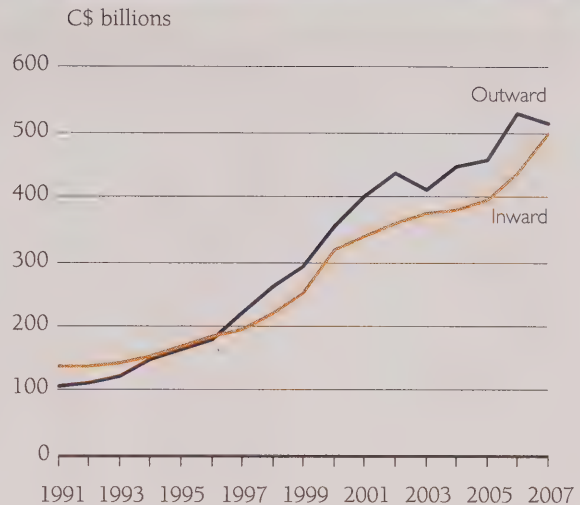
Canadian inward and outward FDI

Canada has been an active participant in rising global FDI flows, and has experienced significant growth in both inward and outward stocks of FDI over the past 25 years. Despite this, Canada's share of world investment declined during the 1980s, 1990s, and into the 2000s. Faster growth in developing countries is increasing the competition for FDI; at the same time these countries are becoming more and more important investors abroad, which is reflected in Canada's diversifying investment position.

In 2007 surging global FDI flows helped contribute to a 14.4 percent increase in the stock of FDI in Canada (bringing it to \$500.9 billion), the largest rise in 7 years (Figure 5-2). This increase was primarily the result of a jump in cross border mergers and acquisitions (M&As).

Canadian direct investment flows abroad were substantial in 2007 at just over \$53.1 billion. However, as a result of the appreciation of the Canadian dollar against several major currencies, the value of Canadian assets abroad declined by \$67.0 billion

FIGURE 5-2
Canada's inward and outward FDI stocks



when converted back into Canadian dollars. The net effect was a decline in Canada's stock of direct investment abroad to \$514.5 billion from \$530.0 billion in 2006.

Canada's net direct investment position, which is the difference between Canadian direct investment abroad and FDI in Canada, narrowed to just \$13.7 billion in 2007, down from \$92.2 billion in 2006. Despite this drop, 2007 was the eleventh consecutive year that Canadian direct investment abroad has exceeded foreign direct investment in Canada.

The stock of foreign direct investment in Canada in 2007

Investors from the United States continued to hold the majority of Canada's FDI stock, with a 57.6 percent share at \$288.6 billion (Table 5-2, Figure 5-3). However, the growth in U.S. investments has been below the average of other countries and the U.S. share has declined by 5 percentage points from 62.9 percent two years ago, continuing a trend towards greater diversity of FDI holders in Canada. Some of the U.S. share shifted to EU countries in the 1990s, but since 2000 the declining U.S. share has shifted to non-European countries. In 2007 the share belonging to investors from outside the U.S. and EU was 15.1 percent of Canada's total inward

TABLE 5-2
Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Region (C\$ billions and percent)

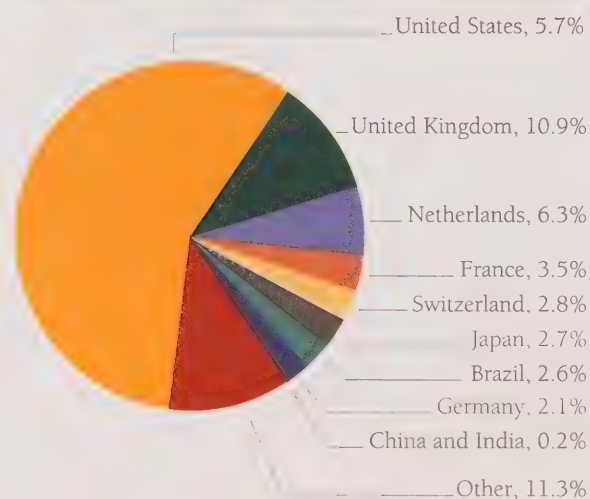
Region	2000	2006	2007	2000 Share	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-2007 Annual Growth ^a
World	319.1	437.8	500.9	100.0	100.0	14.4	6.7
North America and Caribbean	196.8	271.9	293.8	61.7	58.7	8.1	5.9
South and Central America	0.7	12.0	13.1	0.2	2.6	9.1	51.2
Europe	107.0	124.8	157.5	33.5	31.4	26.2	5.7
Africa	0.1	1.4	2.9	0.0	0.6	110.2	59.1
Asia/Oceania	14.4	27.7	32.7	4.5	6.5	17.9	12.4
Top-10 Destinations							
United States	193.7	267.2	288.6	60.7	57.6	8.0	5.9
United Kingdom	24.0	39.8	54.8	7.5	10.9	37.5	12.5
Netherlands	15.3	24.7	31.5	4.8	6.3	27.5	10.9
France	37.0	16.9	17.4	11.6	3.5	3.0	-10.2
Switzerland	5.8	13.9	13.8	1.8	2.8	-0.3	13.1
Japan	8.0	12.9	13.4	2.5	2.7	3.6	7.6
Brazil	0.6	11.9	12.8	0.2	2.6	8.1	54.1
Germany	7.4	10.3	10.5	2.3	2.1	1.5	5.2
Sweden	2.6	2.3	8.5	0.8	1.7	269.5	18.3
Luxembourg	3.0	7.2	7.0	0.9	1.4	-2.5	12.9
Emerging Economies							
China	0.2	n.a.	0.6	0.1	0.1	n.a.	18.1
India	n.a.	0.2	0.4	n.a.	0.1	100.9	n.a.

Data: Statistics Canada, stocks.

^a Compound average annual growth rate

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

FIGURE 5-3
FDI stock in Canada by country (2007)



FDI, at nearly \$75.8 billion, up from only \$29.6 billion and a 9.3 percent share in 2000.

In 2007, investment from Europe grew by a substantial 26.2 percent to \$157.5 billion, with growth being driven by investors from the U.K. whose stock jumped by 37.5 percent to \$54.8 billion, and a 27.5 percent increase from the Netherlands to \$31.5 billion. Investment from Europe continues to be dominated by these two countries and France, which combined account for close to two-thirds of European investment in Canada and 20.7 percent of the overall stock of FDI in Canada.

The growth in FDI from South and Central America slowed somewhat from 2006, rising 9.1 percent to

TABLE 5-3

Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Selected Industry (C\$ billions and percent)

	2006	2007	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-2007 Annual Growth ^a
Manufacturing	155.1	193.5	38.6	24.7	3.3
Primary Metal	10.3	33.2	6.6	223.2	29.5
Chemical	27.8	28.8	5.8	3.8	5.5
Transport Equipment	22.6	26.3	5.2	16.3	1.2
Petroleum and coal	19.3	24.2	4.8	25.4	14.9
Paper and Wood products	13.7	16.3	3.3	19.3	3.2
Mining and Oil and Gas extraction	78.2	81.8	16.3	4.6	16.1
Oil and Gas extraction and support	55.2	57.2	11.4	3.6	13.5
Mining	23.0	24.6	4.9	7.1	25.0
Finance and Insurance	59.9	67.6	13.5	13.0	8.9
Management of Companies	44.8	46.0	9.2	2.7	8.2
Other	99.8	111.9	22.3	12.2	6.5
All Industries	437.8	500.9	100.0	14.4	6.7

a Compound average annual growth rate.

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

\$13.1 billion. While growth in 2007 was lower than average, FDI from this region was only \$724 million seven years ago. Growth from this region is almost entirely attributable to Brazil, which has a 98.1 percent share of Canada's stock from the region and has averaged a 54.1 percent compound yearly growth rate since 2000.

Growth in investments from Asia and Oceania remained strong in 2007 at 17.9 percent, raising the total stock from the region to \$32.7 billion. Investors from Asia and Oceania were the third largest set of investors in Canada with a 6.5 percent share of Canada's total stock, led by Japan at \$13.4 billion. Despite their growing importance in international markets, both China and India's share of Canada's FDI stock remains small at just \$616 million and \$446 million, respectively.

The stock of FDI from African countries more than doubled in 2007 to \$2.9 billion. Although Africa's share represents only 0.6 percent of Canada's total FDI, FDI from African countries stood at just \$114 million in 2000. South Africa accounts for just over one-third of investment from the continent, at \$1.1 billion.

Direct inflows in 2007 were led by a surge of investment in the manufacturing industry and steady increases in the finance and insurance sectors. The FDI stock in manufacturing jumped by \$38.3 billion in 2007 to \$193.5 billion (Table 5-3), following years of stagnant growth. The biggest increase (+\$22.9 billion) was in the primary metals manufacturing sector, followed by petroleum and coal products manufacturing (+\$4.9 billion). Despite the growth of FDI in 2007, manufacturing's share of total inward investment has declined to 38.6 percent, down from almost half of the total share in 2000.

The mining and oil and gas sectors continued to attract investment in 2007 with a 4.6 percent increase to \$81.8 billion, or 16.3 percent of Canada's total FDI. Investment in both sectors has increased dramatically in recent years: FDI in oil and gas extraction has increased from \$21.5 billion in 2000 to \$51.5 billion in 2007, a \$30 billion increase; FDI in mining climbed from around \$5.2 billion in 2000 to \$24.6 billion in 2007, a \$19.4 billion jump. Support activities for

TABLE 5-4
Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Region (C\$ billions and percent)

Region	2000	2006	2007	2000 Share	2007 Share	2007 Annual Growth ^a	2000-2007 Annual Growth ^a
World	356.5	530.0	514.5	100.0	100.0	-2.9	5.4
North America and Caribbean	224.0	334.3	320.4	62.9	62.3	-4.1	5.2
South and Central America	21.3	21.4	23.0	6.0	4.5	7.3	1.1
Europe	84.6	140.0	134.6	23.7	26.2	-3.9	6.8
Africa	2.4	3.8	4.0	0.7	0.8	5.0	7.5
Asia/Oceania	24.0	30.5	32.5	6.7	6.3	6.6	4.4
Top-10 Destinations							
United States	177.9	230.4	226.1	49.9	44.0	-1.8	3.5
United Kingdom	35.2	58.0	54.6	9.9	10.6	-5.9	6.5
Barbados	19.7	38.6	36.2	5.5	7.0	-6.2	9.1
Ireland	7.3	19.6	19.3	2.0	3.8	-1.3	15.0
Cayman Islands	3.8	18.5	17.5	1.1	3.4	-5.0	24.2
Bermuda	9.5	22.6	17.4	2.7	3.4	-22.7	9.1
France	4.6	15.4	14.6	1.3	2.8	-5.0	17.8
Bahamas	7.0	n.a.	13.7	2.0	2.7	n.a.	10.1
Australia	3.1	6.9	8.9	0.9	1.7	28.1	16.2
Brazil	6.7	8.4	8.8	1.9	1.7	5.6	4.1
Emerging Economies							
China	0.6	1.6	1.8	0.2	0.3	14.2	18.0
India	0.1	0.5	0.2	0.0	0.0	-58.9	7.0

Data: Statistics Canada, stocks.

a Compound average annual growth rate

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

both sectors are also up by \$3.6 billion over 2000 levels to \$5.7 billion.

Investment into the service sectors continued to increase in 2007. The largest of these, finance and insurance, saw investment grow by 13.0 percent (\$7.8 billion) to \$67.6 billion.

The stock of Canadian direct investment abroad

The U.S. continues to be the most important destination for Canadian direct investment abroad at \$226.1 billion in 2007 (Table 5-4, Figure 5-4), or 44.0 percent of the total, although this share is down significantly; as recently as 2000 the U.S. accounted for almost half of Canadian investment abroad. Canadian investments in other markets

have become increasingly important, particularly in Europe and offshore financial centres such as Barbados, The Bahamas and Bermuda. Despite the trend towards greater geographic diversity in Canadian investment abroad, the stock of Canadian investment in the U.S. experienced a smaller decline in 2007 than did our investments in most other countries.

Direct investment in Europe experienced a higher relative decline in 2007 than did other regions, with the stock of Canadian investment falling by 3.9 percent to \$134.6 billion. The top three destinations, the United Kingdom (\$54.6 billion), Ireland (\$19.3 billion) and France (\$14.6 billion), accounted for nearly two-thirds of Europe's total

TABLE 5-5

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Selected Industry (C\$ billions and percent)

	2006	2007	2007 Share	2007 Annual Growth	2000-2007 Annual Growth*
Manufacturing	107.7	100.5	19.5	-6.7	-1.7
Mining and Oil and Gas extraction	79.6	79.3	15.4	-0.4	9.0
Oil and Gas extraction and support	56.3	56.4	11.0	0.2	16.2
Mining	23.3	22.9	4.4	-1.8	-0.5
Finance and Insurance	164.5	192.6	37.4	17.1	9.6
Management of Companies	92.1	61.3	11.9	-33.4	15.5
Transport and warehousing	19.7	18.1	3.5	-8.3	-0.1
Information and cultural industries	16.4	16.9	3.3	3.4	-8.5
Other	50.0	45.8	8.9	-8.4	8.3
All industries	530.0	514.5	100.0	-2.9	5.4

* Compound average annual growth rate.

Note: Shares and growth were calculated using raw data, and might not be reproduced with the data in the table, due to rounding.

share of Canadian direct investment, and the U.K. alone accounted for 10.6 percent of Canada's total stock abroad.

Canada's direct investment in South and Central America posted growth of 7.3 percent in 2007 reaching a total stock of \$23.0 billion, with most investment concentrated in Brazil (\$8.8 billion) and Chile (\$7.0 billion).

Canada's direct investment in Asia/Oceania increased by 6.6 percent to \$32.5 billion in 2007; growth was led by Australia, Canada's largest recipient in the region, with investment growing from \$6.9 billion to \$8.9 billion. This growth helped to offset declines in other markets such as Hong Kong (China), which fell by \$469 million to \$4.5 billion, and in Japan where the stock also dropped by \$412 million to \$3.6 billion. Both China's and India's shares of Canada's outward direct investment remain small, although Canada's stock in China has recorded strong growth since 2000. Canada's direct investment holdings in India fell by nearly \$300 million to just \$207 million in 2007, while the Canadian stock in China rose to \$1.8 billion from \$1.6 billion a year earlier, the seventh

consecutive year of growth, at an average yearly compound growth rate of 18.0 percent.

The stock of Canada's direct investment in African countries increased by 5.0 percent in 2007 to \$4.0 billion. While a small share of Canada's total investment abroad, the stock in African countries has risen from \$2.4 billion in 2000 with an average yearly compound growth rate of 7.5 percent, which

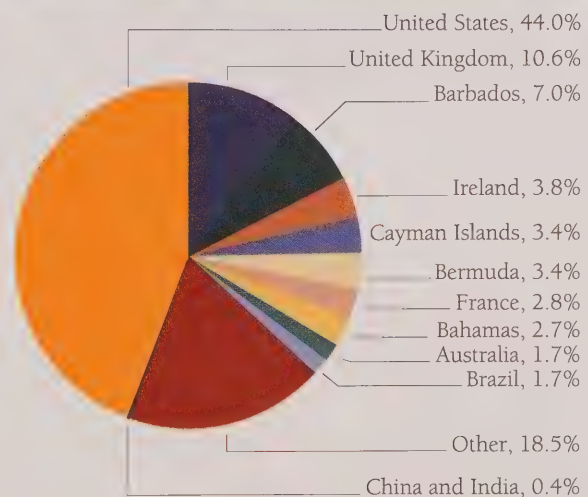
FIGURE 5-4
CDIA stock by country (2007)

FIGURE 5-5
Distribution of Inward FDI Flows to North America



Sources: UNCTAD for Mexico and U.S.; Statistics Canada for Canada.

is faster than the average growth rate for Canadian investment in other regions.

Canadian direct investment abroad has been shifting away from the goods sector towards the services sector, which now represents over one-half of Canadian investment abroad. The largest sector for Canadian direct investment is the finance and insurance industries, accounting for 37.4 percent in 2007 at \$192.6 billion (Table 5-5). This is a 17.1 percent jump over 2006, despite the appreciation of the Canadian dollar which impacts the valuation of investments abroad. Within services, the next largest destination for Canadian investment is management of companies and enterprises at \$61.3 billion (11.9 percent of Canada's total outward stock), which is a steep \$30.8 billion decline over 2006 levels.

The stock of Canadian direct investment in the manufacturing sector continued to decline in 2007, falling 6.7 percent to \$100.5 billion. This continues a trend of both absolute and relative declines since 2000: the total stock abroad in manufacturing declined by \$13 billion over the last seven years, and manufacturing's share of outward investment dropped from around one-third to just 19.5 percent

of Canada's total direct investment stock in 2007.

Within the manufacturing sector, the computer and electronic manufacturing sector declined the most, from an 11.5 percent share in 2000 to just 2.6 percent in 2007.

Growth in the stock of Canadian investment in the oil and gas (extraction and support) sector was flat in 2007 at \$56.4 billion. Investment in the oil and gas sector accounts for 11.0 percent of Canada's total stock abroad, and is up by \$36.7 billion from 2000 levels.

Canada's performance in the North American context

Canada's share of total FDI inflows into North America (including flows within North America) has improved in recent years (Figure 5-5). Canada's share dropped off in 1982 from the high levels of the 1960s and 1970s, where in some years Canada's share was greater than 60 percent of total North American FDI. Following this drop, Canada's share stabilized at around 10 percent for the remainder of the 1980s, 1990s and early 2000s. Over the last three years Canada's performance as a destination for investment has improved significantly, with Canada's inflow share averaging 26 percent. In

FIGURE 5-6

Canada's share of North American FDI stock



Source: UNCTAD

2007, Canada's share was 34.0 percent, the highest level since 1979.

Canada's share of North American FDI stock remained stable at around 16.0 percent in 2006 – the last year for which data is available – after steadily declining over the last twenty five years, and is expected to increase in 2007 as a result of larger FDI inflows (Figure 5-6).

Special Feature

Canadian Foreign Direct Investment Abroad: a Catalyst for Integration into the Global Economy

Introduction

Driven by technological change, the deregulation of industries, and liberalization of trade and investment rules, global foreign direct investment (FDI) outflows have grown exponentially over the last 25 years, reaching US\$1.2 trillion in 2006. Consequently, average annual growth in the stock of global FDI (at 12.8 percent) has outpaced that for world nominal gross domestic product (4.8 percent) and that for world merchandise trade (8.1 percent) over the past two decades. This development has been one of the key drivers of globalization.

International production — the sales of foreign affiliates of multinational companies — increased world-wide from US\$6.1 trillion in 1990 to US\$21.4 trillion in 2006, and was nearly twice

as high as global exports that year. Thus, outward direct investment and international production are now more important than exporting, in terms of the delivery of goods and services to foreign markets.

The purpose of this article is three-fold. First, it surveys trends in global outward foreign direct investment, both flows and stocks, during the years 1980-2006, with an emphasis on the performance in 2006, the latest year for which data is currently available¹. The performance of the top 15 sources of FDI is examined. Second, the article surveys trends in Canadian direct investment abroad (CDIA). Finally, this study empirically examines the extent to which CDIA is linked to exports.

1 While UNCTAD has published data on global *inflows* for 2007, data on *outflows* in 2007 is not published until later this year.

Trends in global outward flows and stocks

In recent years, the main driving force behind the large increase in global FDI has been the exceptional wave of cross-border mergers and acquisitions (M&As). This, in turn, was underpinned by a number of factors, including: the liberalization of trade, investment and capital markets (including the relaxing of controls on M&As across the world); the deregulation and privatization of service industries; and increased competitive pressures stemming from globalization and technological change, thereby increasing the need to achieve economies of scale through overseas expansion. The macroeconomic factors behind this performance include solid

economic growth in the major advanced economies and large emerging economies, strong corporate profits, and low interest rates. Throughout, there was ample liquidity available to those companies wanting to invest abroad.

Moreover, the depreciation of the U.S. dollar against the other major currencies has altered the balance between cross-border corporate investors, favouring investment into the United States and other dollar-based economies in recent years. Yet another important development underlying global direct investment has been the emergence of companies based in developing and emerging economies as active outward investors.

Definition of foreign direct investment

Foreign direct investment is defined as a long-term and lasting investment by a foreign direct investor in an enterprise resident in an economy other than that in which the foreign direct investor is based. The FDI relationship consists of a parent enterprise and a foreign affiliate which together form a multinational enterprise (MNE). FDI may be undertaken by individuals as well as business entities. In order to qualify as FDI, the investment must afford the parent enterprise control over its foreign affiliate, i.e. ownership of 10 percent or more of the ordinary shares or voting power of an incorporated firm or its equivalent for an unincorporated firm.

Greenfield investment is outlays for the establishment of a new enterprise or the expansion of an existing enterprise (sometimes called brown field). Mergers and acquisitions arise when a

transfer of existing assets from local firms to foreign firms takes place. Intra-company loans or intra-company debt transactions refer to short- or long-term borrowing and lending of funds between direct investors (parent enterprises) and affiliate enterprises, and are not considered as FDI.

FDI stock is the value of the share of capital and reserves (including retained profits) attributable to the parent enterprise, plus the net indebtedness of affiliates to the parent enterprise. For a large number of economies, FDI stocks are estimated by either cumulating FDI flows over a period of time or adding flows to an FDI stock that has been obtained for a particular year from national official sources or the IMF data series on assets and liabilities of direct investment.

Source: UNCTAD

TABLE 1
FDI in the Global Economy² (US\$ billions and percent)

	1980	1990	2005	2006	Annual Growth 2006	Annual Average Growth over 1990-2006	Proportion 2006/1980
Outward flows							
World	54	230	837	1,216	45.2	11.0	22.6
Developed economies	51	218	707	1,023	44.7	10.2	20.2
Developing economies	3	12	116	174	50.5	18.3	55.3
Outward stocks							
World	599	1,815	6,209	12,474	17.9	12.8	20.8
Developed economies	527	1,669	5,329	10,710	17.1	12.3	20.3
Developing economies	72	146	859	1,600	24.6	16.2	22.1
World GDP	11,797	22,884	44,881	48,436	7.9	4.8	4.1
World merchandise imports	2,075	3,550	10,853	12,427	14.5	11.8	6.0

Source: UNCTAD World Investment Report WIR 2007, IMF World Economic Outlook and WTO Trade Statistics

Outward flows

Global FDI outflows in 2006 were more than 22 times larger than in 1980. Since 1990, they have expanded by 11.0 percent annually, on average (Table 1). FDI outflows grew remarkably fast in the second half of the nineties to reach a peak in 2000, then slowed for three years coinciding with the general slowdown of the global economy, and started growing again in 2004 (Figure 1). Growth rates were higher for developing countries than for developed countries. As a result, the developing countries' share went from 5.9 percent in 1980 to more than 14 percent in 2006.

Turning to main single-country investors, the United States continued to occupy the dominant position as foreign investor in 2006 (Table 2). After a drop of US\$27.7 billion in outflows in 2005 due to changes in the corporate tax code, the United States resumed its position as the largest single-nation investor in 2006, with direct investment outflows of US\$216.6 billion – almost twice

the amount registered by the next largest investing country (France). Reinvested earnings were the major FDI component in that increase, in stark contrast to 2005 when there was a massive withdrawal of funds. Despite the global upsurge in merger and acquisition (M&A) activity in 2006, multinational enterprises based in the United States were not particularly active in acquiring new corporate assets abroad.

The large outward direct investments from France in 2006, following even higher outflows the year before (US\$121.0 billion) reflected a high level of activity in foreign acquisitions. Of the estimated US\$115.0 billion outflows, about one third was accounted for by five large foreign M&As by French companies, notably Alcatel's acquisition of U.S.-based Lucent and AXA's takeover of the Swiss insurer Wintherthur.

2 The sum of the developed economies and the developing economies does not equal the world total. A third category, comprised of certain transition economies, is not reported here. The missing nations are Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Romania, Serbia, Montenegro, Macedonia and the Commonwealth of Independent States (CIS) nations of Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, and Uzbekistan.

FIGURE 1
Global outflows, 1980-2006

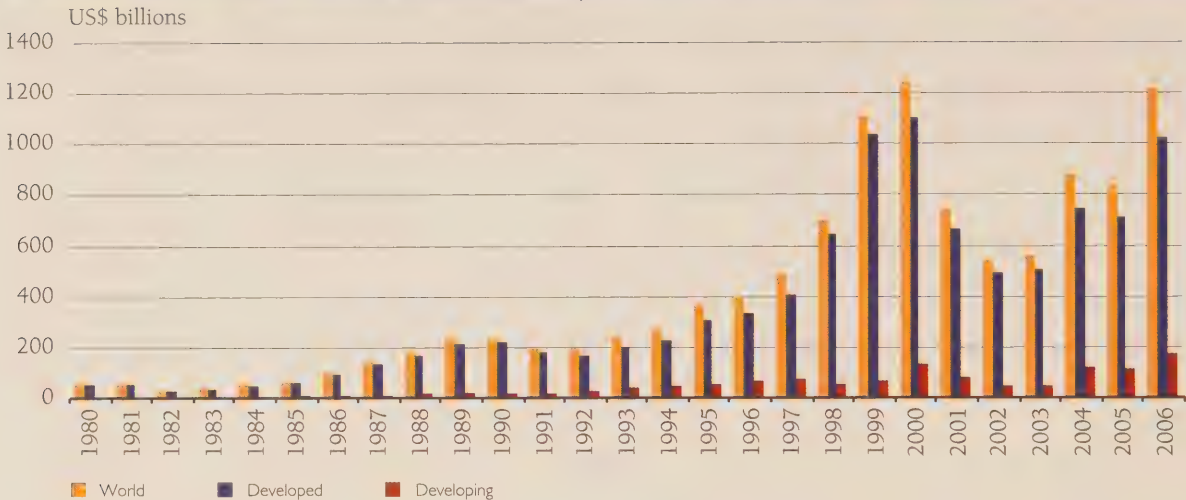


TABLE 2
Outflows and outward stocks: Top-15 economies (US\$ billions, 2006)

Rank	Country	Outflows	Rank	Country	Outward Stocks
1	United States	216.6	1	United States	2384.0
2	France	115.0	2	United Kingdom	1486.9
3	Spain	89.7	3	France	1080.2
4	Switzerland	81.5	4	Germany	1005.1
5	United Kingdom	79.5	5	Hong Kong	689.0
6	Germany	79.4	6	Netherlands	652.6
7	Belgium	63.0	7	Switzerland	545.4
8	Japan	50.3	8	Spain	508.0
9	Canada	45.2	9	Belgium	462.0
10	Hong Kong	43.5	10	Japan	449.6
11	Italy	42.0	11	Canada	449.0
12	Brazil	28.2	12	Italy	375.8
13	Sweden	24.6	13	Sweden	263.0
14	Netherlands	22.7	14	Australia	226.8
15	Australia	22.3	15	Russia	156.8

Source: UNCTAD, WIR, 2007

Companies in Spain took advantage of special incentives and high growth in various sectors (property, construction and banking) to invest a record of US\$89.7 billion in 2006. Of the three largest cross-border M&As in that year, two originated from Spain.

The outward FDI of Switzerland increased from an already high US\$54.3 billion in 2005 to US\$81.5 billion in 2006 – the highest level on record. A significant share of this amount reflected capital increases in foreign subsidiaries, especially by financial institutions domiciled in Switzerland. However, new acquisitions abroad were also part of the story, notably for finance and holding companies, banks, chemical industries and some other manufacturing industries.

The outflows of U.K. companies dropped by about 5.1 percent to US\$79.5 billion, placing the United Kingdom behind not only the United States but also, France, Spain, and Switzerland. This reflected partly a certain disinvestment by U.K. companies from corporate assets previously acquired, and that U.K. cross-border M&A activities were limited.

Outflows from Germany, at US\$79.4 billion in 2006, rose to their highest level since the 1990s. This partly reflected a handful of large corporate acquisitions in the United States and the United Kingdom, but also historically large reinvested earnings.

Canadian investment abroad also increased in 2006 – by more than 30 percent to reach US\$45.2 billion. While Canadian companies were relatively active in takeovers abroad, a significant part of this amount seemed to reflect capital transactions with existing subsidiaries in the United States.

Outward stock

Outward FDI stocks also increased at a robust rate of about 18 percent to reach US\$12.5 trillion in 2006 (Table 1 and Figure 2). Since 1980, outward FDI stocks have increased some 20.8 times over. Over 1990-2006, global outward FDI stocks grew at an annual average rate of 12.8 percent, outpacing both world nominal gross domestic product (4.8 percent annually) and world merchandise imports (11.8 percent annually). The United States, the United Kingdom, France, and Germany were the world's largest sources of FDI on a stock basis.

FIGURE 2
Global outward stocks, 1980-2006

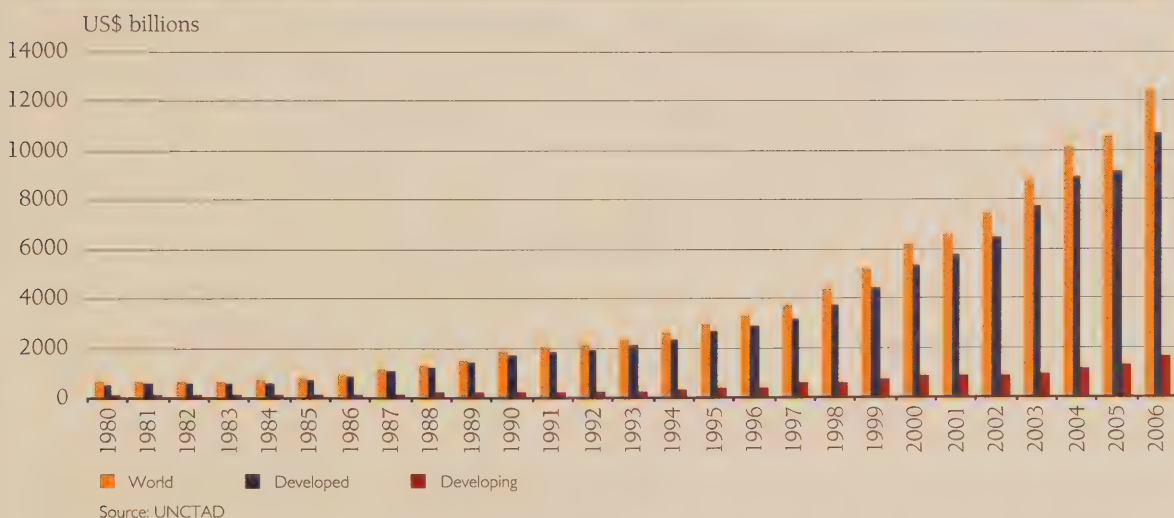
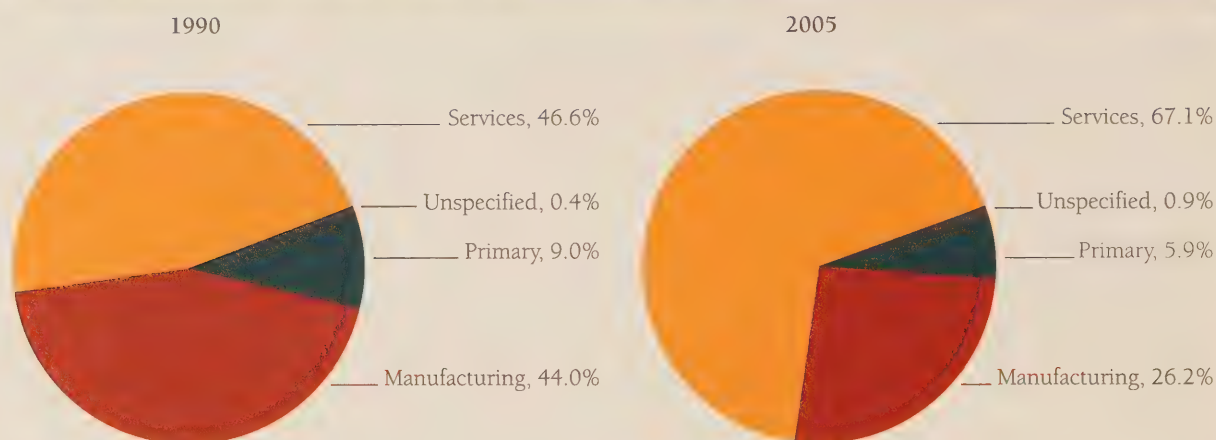


FIGURE 3
Sectoral distribution of outward FDI stock in 1990 and 2005



Source: UNCTAD

Although the United States continued to be the largest source of FDI stocks in 2006, eight of the top fifteen economies in terms of stocks were from the European Union. Developed countries accounted for 85.9 percent of all outbound FDI stocks in 2006 compared to 84.1 percent for outflows.

Industry distribution

Rapid growth in FDI, faster than the growth of world production and trade, has been one of the key drivers of globalization. This growth has, in fact, been driven by FDI in services. The importance of FDI as an instrument of globalization is much greater in service industries than in manufacturing, because many services are not tradable and establishing foreign affiliates is often the only mode of accessing foreign markets. In addition, other reasons for serving foreign markets through foreign affiliates, such as the need for proximity to clients for effective delivery or because of regulations requiring local presence, while common to both service and

goods industries, are stronger in the former than in the latter.

As a result of these factors, the share of services in global FDI has increased at the expense of the manufacturing and primary sectors (Figure 3). The services sector accounted for 46.6 percent of global FDI stock in 1990, and by 2005 its share climbed to 67.1 percent. On the other hand, the share for manufacturing fell from 44.0 percent in 1990 to 26.2 percent in 2005, while that for the primary sector slipped from 9.0 percent to 5.9 percent over the same period. The pattern observed at the global level holds for the developed countries, which are the main sources of foreign direct investment: services represented 65.5 percent of FDI stock from developed countries in 2005. The share of services in FDI stock from developing countries was even higher, at 82.7 percent, in 2005.

Within the service industries, business activities³, finance, and trade-related activities experienced

³ Business activities are concerned with providing knowledge-intensive support for the business processes of other organizations. They comprise: R&D services; engineering services; computer-related services; legal, accountancy and management consultancy and marketing services.

FIGURE 4
Growth rates of outward FDI stock in services by sub-sector



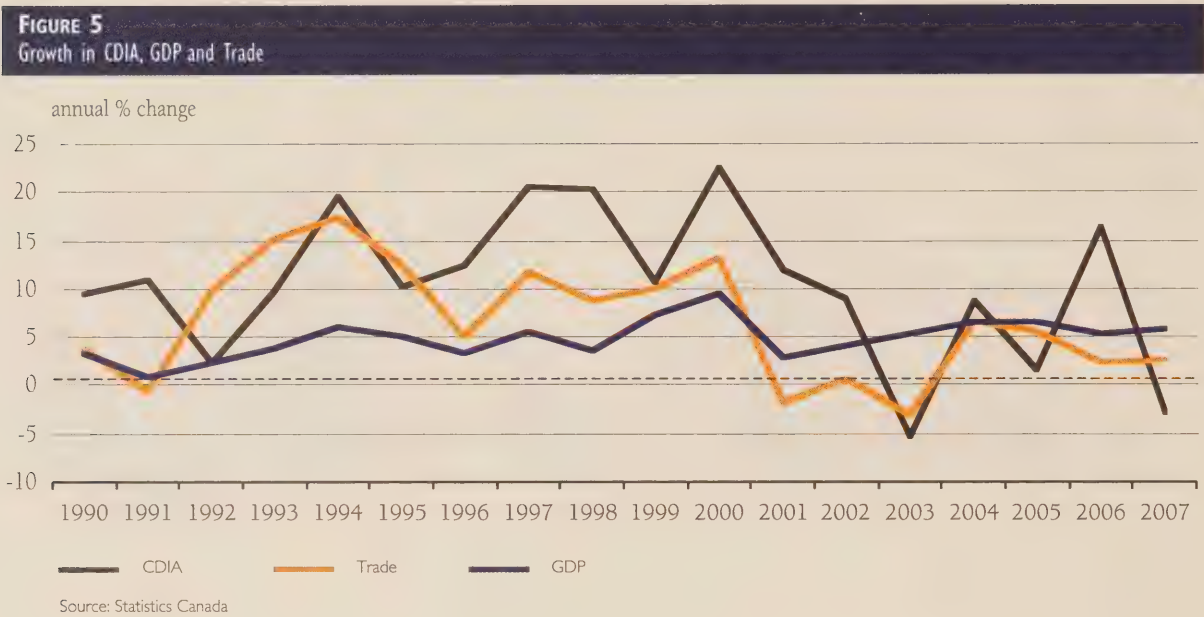
the fastest annual average growth in FDI stock over 1990-2005 (Figure 4). These three categories dominated FDI stocks in services, accounting for 72 percent of the total in 1990 and 80 percent in 2005. However, FDI stock in business activities has risen at the expenses of all other categories. For instance, it went from a share of 7 percent in 1990 to 34 percent in 2005 for developed countries, and from 11 percent to 55 percent for developing countries over the same period.

Greenfield investment versus mergers and acquisitions (M&As)

M&As have surpassed greenfield investment as the most common form of FDI. According to UNCTAD data, the value of cross-border M&As reached US\$880.5 billion in 2006, which was equivalent to more than 72 percent of total outflows in that year. Speed and access to proprietary assets are the two most important factors in explaining why firms increasingly prefer to invest abroad via M&As rather than through the establishment of new operations. Establishing or buying a presence in a foreign market is often a quicker route to market entry than traditional exporting. This is particularly true of

mergers and acquisitions, through which firms can quickly access new market opportunities and develop critical mass without adding additional capacity to an industry. Taking over an existing foreign company often provides immediate access to an existing network of suppliers, clients, and distribution channels. Shorter product life cycles make it necessary for firms to respond quickly to opportunities in their competitive environment. The second factor — the quest for strategic assets — refers to the need for companies to acquire proprietary R&D or technical know-how, patents, brand names, local permits and licences, and supplier or distribution networks. Ready-made access to proprietary assets through M&As can be important because, by definition, they are not available elsewhere in the market and they take time to develop.

Greenfield investment is usually the optimal choice for foreign market entry if there are no adequate take-over targets in the host country. Hence, greenfield investment has been the dominant form of market entry in developing or emerging economies. Also, firms may prefer greenfield investment even when there are takeover targets if the cost of



adapting the existing firm to the production, management, and marketing techniques of the acquiring company are considered to be too high.

Trends in Canadian direct investment abroad (CDIA)

The openness of the Canadian economy and the importance of international trade are reflected in the significant growth in total stocks of both inward and outward FDI that Canada has experienced over the past 25 years. Like global outward FDI stocks, Canadian direct investment abroad (CDIA) grew faster on average than trade and GDP over 1990-2007 (Figure 5). While CDIA advanced annually by 10.2 percent on average⁴, total trade in goods and services, and nominal GDP increased by rates of 6.6 percent and 4.9 percent, respectively, over that period.

On a stock basis, Canada became a net exporter of capital in 1997 (Figure 6). CDIA has more than quintupled over 1990-2007, and it was 3 percent

larger than FDI in Canada in 2007. Despite these gains, some analysts have called attention to Canada losing ground in terms of outward FDI stock. This was based on a declining share of world outward FDI stock, especially after 1998. Canada held 4.7 percent of the global outward FDI stock in 1990, but accounted for only 3.6 percent in 2006. However, as a percentage of GDP (Figure 7), CDIA was surpassed only by the United Kingdom and France among selected countries in 2001 and 2006.

⁴ Average annual compound growth rate.

FIGURE 6
Canadian outward and inward FDI stock

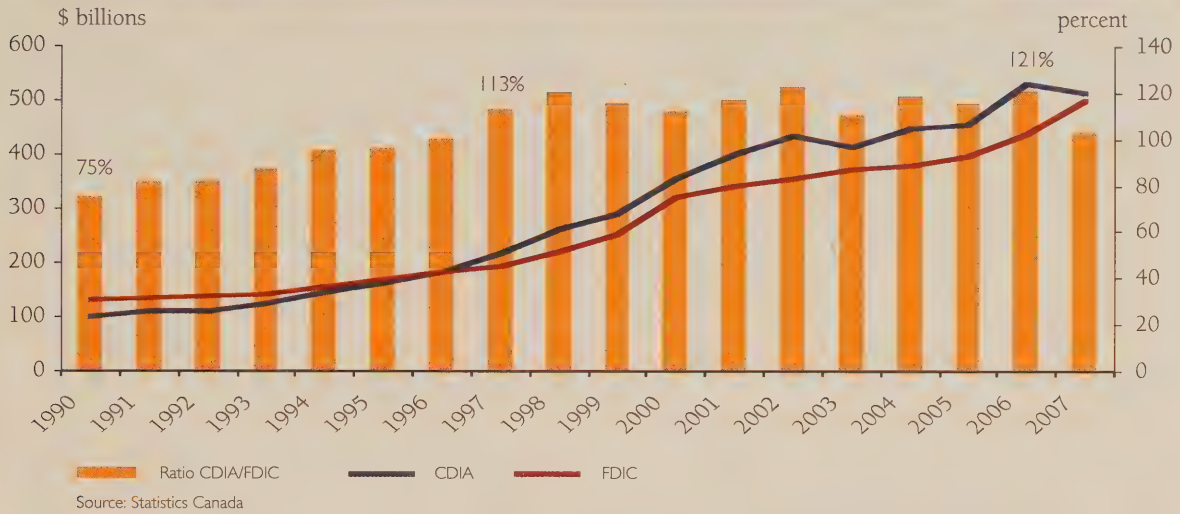
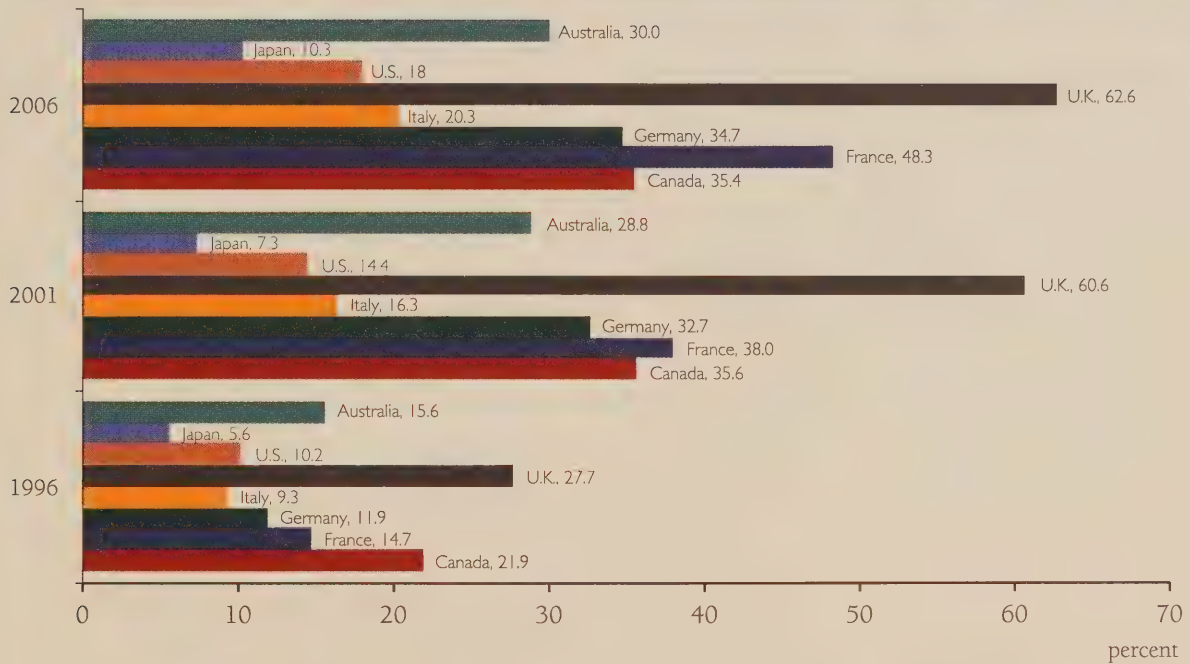


FIGURE 7
Outward FDI stock as a percentage of GDP for selected countries



Why do firms invest abroad?

Outward direct investment, international production, and corporate size are closely related. The most successful companies in the world are also those who are very active in cross-border direct investment flows and international production. Therefore multi-country presence is an international best practice for fast growing companies. The rapid expansion in FDI flows during the 1990s and the 2000s has revived considerable interest among academics and policy makers globally in the reasons why companies make foreign direct investments abroad.

Ownership, location and internalization advantages

FDI occurs to exploit a profit potential that cannot be captured in one's own country. Of the many theories put forward to explain why a firm chooses to engage in FDI activity, Dunning's [Dunning (1980), Dunning (1988)] eclectic paradigm of international production has often been used to explain FDI. According to this theory, pattern and growth of value added activities by MNEs depend on their competitive advantages relative to local firms. They are of three types: ownership advantages, location advantages and internalization advantages.

The ownership advantages manifest themselves as mobile, intangible assets which are exclusive or proprietary to their owners. Examples of these are human capital including marketing expertise, organizational and technical know-how, product differentiation, brand image, product quality, and property rights including patents, formulae and trademarks. These advantages can be exploited abroad and give the firm a market power in the foreign market.

The location advantages are the exogenous and non-exclusive assets which are captured from the environment — foreign country or region — in which the firm's capital and goods are transacted. They

might be in the form of better access to consumers, savings in transport or tariffs, lower cost of production, market structure (i.e., number of firms and product differentiation), and proximity to natural resources.

The internalization advantages are the advantages of administering international transactions within the same firm through a subsidiary rather than licensing or selling its product or process to an unrelated foreign firm. By internalizing activities within the firm and across countries, multinationals are able to reduce transaction costs related to market imperfections. For example, by using affiliates instead of exports to serve foreign markets, MNEs are able to avoid costs associated with tariffs and exchange rates. Transaction-cost economizing is the term often used to describe this benefit. The economies gained are both in terms of scale and synergy, and the more the boundaries of a firm are pushed out, the more important these economies become. These economies are essentially firm rather than country specific and can be associated with factors such as market rationalization, company organization, risk diversification, and the sharing of company-wide resources in terms of R&D, services, marketing, information, distribution, purchasing, and financing. Internalization also allows MNEs to better exploit and protect monopolistic ownership advantages, such as trademarks and know-how.

According to Dunning's theory, all three advantages — ownership, location, and internalization (OLI) — must be present in order for a firm to engage in FDI. Thus, a firm will invest in operations outside of its home market when it holds proprietary assets that can be efficiently exploited internally within the firm.

The link between Canadian direct investment abroad and trade

As noted above, outward investment enables firms to remain competitive. It offers Canadian firms the opportunity to be exposed to new practices and

technology, which can be readily brought home, thus helping the parent firm be up-to-date with technological advances and production processes. It may also help stimulate exports of machinery and other capital goods (particularly if the parent firm has developed unique machinery involved in the production process), and increase demand for intermediary products, know-how, and specialised services. In addition, seeking returns on capital abroad rather than at home allows Canadian firms to repatriate profits, intellectual property royalties, and other similar payments.

Linkages between exports and CDIA: causality tests and gravity models

Exports and outward foreign direct investment have often been characterized as alternative strategies. Firms may either produce at home and export, or produce abroad and substitute local sales of foreign affiliates for exports. It is thus not surprising that concerns have been raised that outward direct investment may lead to loss of investment, exports, and employment from the Canada. Recent economic research, however, suggests that outward direct investment is beneficial to the home economy under certain conditions. For example, by enabling multinationals and their domestic suppliers to expand into new markets and to gain access to new technologies, outward foreign direct investment can secure well-paid jobs in the Canada. Alternatively, outward foreign direct investment can help facilitate a restructuring of industry in Canada by moving companies up the value chain. This is achieved by shifting some labour intensive production processes overseas to more cost competitive locations, allowing the domestic operations to concentrate on strategic high value-added activities that pay higher wages.

Results from empirical studies on the link between FDI and home country exports are mixed but recent studies point to a complementary relationship between outward FDI and exports. Studies by

Mundell (1957) and Svensson (1996), found FDI had a negative effect on home country exports. However, others have found outward FDI had a positive effect on exports [Lipsey and Weiss (1981), Helpman (1984), Grossman and Helpman (1989), and Hejazi and Safarian (2001)]. More recently, Head and Ries (2004) found that FDI increases as foreign markets expand. FDI and exports can be complementary even if FDI consists of vertical specialization or branching. Most recently, Hejazi (2007) showed that CDIA that moves through offshore financial centres results in increased Canadian exports.

To shed light on the issue, the relationship between outward FDI stock and exports for Canada is investigated. We begin by testing for evidence of causality between direct investment and exports. This is followed by a more direct test of the nature of the link using panel data for 44 countries in a Gravity model.

Granger Causality

Correlation does not necessarily imply causation. There is abundance of correlations, which are simply spurious or meaningless. The Granger (1969) approach to the question of whether, say, CDIA causes exports (X) or imports (M) is to see how much of the current X can be explained by past values of CDIA and then to see whether adding lagged values of CDIA can improve the explanation. X is said to be Granger-caused by CDIA if helps in the prediction of X, or equivalently if the coefficients on the lagged CDIAs are statistically significant. Note that two-way causation is frequently the case; CDIA Granger causes X and X Granger causes CDIA.

It is important to note that the statement "CDIA Granger causes X" does not imply that X is the effect or the result of CDIA. Granger causality measures precedence and information content but does not by itself indicate causality in the more common use of the term.

TABLE 3
Pair-wise Granger causality between exports and CDIA, 1946-2006

Null hypothesis	Df	F Statistic	Probability
CDIA does not Granger Cause X	49	2.32	0.04
X does not Granger Cause CDIA	49	3.55	0.00

In the computation one should pick a lag length that corresponds to reasonable beliefs about the longest time over which one of the variables could help predict the other. For this study, a 12 year lag was chosen. The test was run using time series data for total exports and the total CDIA stock over the 1946-2006 period. The analysis tests for the joint hypothesis that all coefficients on the lagged variables are null, implying no causality.

The results show that we cannot reject both hypotheses that "CDIA does not Granger cause X" and "X does not Granger cause CDIA" (Table 3). Therefore it appears that Granger causality runs from CDIA to exports and from exports to CDIA. Quite simply, this means that if one considers the relation between Canadian exports and CDIA, past values of exports help explain CDIA and past values of CDIA help predict exports.

Gravity model

Having established that there is a two-way link between trade and direct investment abroad, the question remains as to whether these two elements are complements or substitutes. In order to answer this question for Canada, a gravity model is used to characterize the relationship between Canadian trade flows and Canadian direct investments abroad (CDIA). Gravity models are commonly used to explain bilateral merchandise trade flows between different regions or countries using economic size and distance as explanatory variables. Other variables are usually added to the model to account for

the impact of various factors on the formation and the intensity of international trade patterns.

To this end, the value of Canadian exports and imports with 44 different countries⁵, from 1996 to 2006, are incorporated into the model.

In the basic gravity model, bilateral trade flows are explained by the economic size of countries as approximated by their GDP. A country with a bigger GDP produces more and spends more, and consequently will have a higher supply of exports and a higher demand for imports. Therefore, a strong positive relationship between trade flows and countries' economic size is expected. Similarly, the farther the distance between two countries, the smaller is their likely bilateral trade. Distance serves as a proxy for time and transportation costs, which cause trade to be more expensive and more complicated. In this case, distances weighted with data on the principal cities are used in each country, thus allowing for the population's distribution in each country's territory.

As the main focus under study is the relationship between trade and Canadian outward FDI stock, CDIA is included as an explanatory variable. A negative relationship would imply that CDIA and trade are substitutes, and a positive one signals a complementary relation. Complementarity would indicate that when Canadian companies invest more in a specific country, Canadian trade flows with that country tend to be larger.

Other determinants of trade flows are incorporated into the model to capture their potential effects on

5 Argentina, Australia, Barbados, Belgium, Bolivia, Brazil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cyprus, Czech Republic, Denmark, France, Germany, Hong Kong SAR, Hungary, India, Indonesia, Ireland, Italy, Japan, South Korea, Luxembourg, Malaysia (1997-2006), Mexico, Netherlands, New Zealand, Norway, Panama, Peru, Philippines, Poland, Singapore, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan Province of China, Turkey, United Kingdom, United States, Venezuela and Zimbabwe.

TABLE 4
Estimated impact of CDIA on exports and imports

Exports is the dependent variable						
Constant	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE	R ²
11.65 (14.32)	0.86 (39.56)	-0.35 (-3.99)	0.12 (5.58)	0.74 (5.42)	0.40 (5.44)	86.15
Imports is the dependent variable						
Constant	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE	R ²
7.63 (7.55)	1.04 (38.55)	-0.02 (-0.19)	0.03 (1.30)	1.22 (7.15)	0.17 (1.80)	83.57

Number of observations: 483

Canadian trade flows. Dummies for the existence of a free trade agreement (FTA) and a common official language with Canada are included into the model. In algebraic form, the model is as follows:

$$Exports_{cf} = \beta_0 + \beta_1 GDP_{cf} + \beta_2 DISTANCE_{cf} + \beta_3 CDIA_{cf} + \beta_4 FTA_{cf} + \beta_5 LANGUAGE_{cf} + \varepsilon,$$

where GDP stands for gross domestic product, DISTANCE for distance, CDIA for Canadian direct investment abroad, FTA for free trade agreement, LANGUAGE for common official language and ε is the error term. The subscripts c and f refer to Canada and foreign country. A similar equation was used for imports.

Before estimating the equation above, the quantitative variables were transformed into natural logs so that the computed coefficients are elasticities, that is they measure the degree to which exports (or imports) reacts to a change in one of the quantitative variables. Table 4 presents the results. The numbers in parentheses are the t-statistics. R² is the R-squared representing the proportion of the variation in exports or imports explained by independent variables. For exports, both GDP and distance have the expected signs and are statistically significant at the 5 percent significance level. This means that a 10 percent increase in GDP and in the distance between Canada and trading partners

will induce an 8.6 percent increase in exports and a 3.5 percent drop in exports respectively. It is found that exports and CDIA are complementary as a 10 percent increase in CDIA will raise exports by 1.2 percent.

This is smaller than the impact found in a 1998 OECD study of member countries. That study⁶ found that each \$1.00 of outward direct investment was associated with \$2.00 of additional exports and a trade surplus of \$1.70. This would reflect the high level of intra-company trade between parent companies and their foreign affiliates, particularly the export from the home country of royalties and licences, consultancy and other "headquarter" services.

Looking at the import equation, both GDP and distance have the correct signs, but the distance variable is not statistically significant. A slightly positive relation was also found between CDIA and imports, although, again, the estimate was not statistically different from zero. That is, the model does not establish a meaningful link between the stock of outward Canadian direct investment and merchandise imports. This is consistent with the view that CDIA is used to serve foreign local markets and not significantly for domestic consumption or production.

6 See OECD (1998). Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation

Overall, there is no evidence that CDIA by Canadian multinationals has led to a reduction in Canadian exports. To the contrary, the fast rise in Canada's outward FDI stock during the 1990s and the current decade coincided with an increase in Canadian exports. The model finds a significant and positive relationship between exports and CDIA.

Conclusions

At both the global and Canadian levels, outward FDI has outpaced gross domestic product and trade in recent decades. Rapid growth in FDI, faster than growth of world production and trade, has been one of the key drivers of globalization. FDI in services has played an important role as its share has increased at the expense of manufacturing and the primary sector. CDIA is shown to be positively linked to exports by using a Granger causality test and a gravity model. The resulting empirical evidence supports the existence of a complementary relation between exports and CDIA. The model suggests that an increase in CDIA to host countries results in an increase in exports: a 10 percent increase in CDIA will raise exports by 1.2 percent.

References:

- Dunning, John H. (1980). "Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41: 269-295.
- Dunning, John H. (1988). *Explaining International Production*. London: Unwin Hymus.
- Granger, Clive W. J. (1969). "Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods", *Econometrica*, 37: 424-438.
- Grossman, Gene and Elhanan Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press.
- Head, Keith and John Ries (2004). "Exporting and FDI as Alternative Strategies", *Oxford Review of Economic Policy*, 20: 409-423.
- Hejazi, W. and A.E. Safarian (2001). "The Complementarity Between U.S. Foreign Direct Investment Stock and Trade", *Atlantic Economic Journal*, 29: 420-437.
- Hejazi, Walid (2007). "Offshore Financial Centers and the Canadian Economy", Rotman School of Management, Toronto, Canada.
- Helpman, Elhanan (1984). "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, 92: 451-71.
- Lipsey, Robert and Merle Yahr Weiss (1981). "Foreign Production and Exports in Manufacturing industries", *Review of Economics and Statistics*, 63: 488-494.
- Mundell Robert (1957). "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, 47: 321-335.
- OECD (1998). *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*. Paris: OECD.
- Svensson, R. (1996). "Effects Of Overseas Production On Home Country Exports: Evidence Based On Swedish Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132: 304-329.
- UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York and Geneva: United Nations.

d'investissement direct sortant du Canada et les importations de marchandises. Cela est conforme à l'opinion selon laquelle l'IDCE est utilisé pour desservir localement des marchés étrangers et non principalement à des fins de consommation ou de production intérieure.

Globalement, les données n'indiquent pas que l'IDCE des multinationales canadiennes ait entraîné une baisse des exportations du Canada. Au contraire, l'augmentation rapide du stock d'IED sortant du Canada durant les années 90 et la présente décennie a coïncidé avec une expansion des exportations canadiennes. Le modèle fait ressortir une relation positive et significative entre les exportations et l'IDCE.

Conclusions

Tant au niveau mondial qu'au niveau du Canada, l'IED sortant a progressé plus rapidement que le produit intérieur brut et les échanges commerciaux au cours des dernières décennies. La croissance rapide de l'IED, qui s'est faite à un rythme supérieur à celui de la production mondiale et du commerce, a été l'un des principaux moteurs de la mondialisation. L'IED dans le secteur des services a joué un rôle important, sa part de l'IED total ayant augmenté aux dépens de celles du secteur manufacturier et du secteur primaire. L'utilisation d'un test de causalité de Granger et d'un modèle de gravité a permis de démontrer que l'IDCE avait un lien positif avec les exportations. Les données empiriques correspondentantes appuient l'hypothèse d'une relation de complémentarité entre les exportations et l'IDCE. Le modèle incite à penser qu'une hausse de l'IDCE entraîne une augmentation des exportations vers les pays concernés : un accroissement de 10 p. 100 de l'IDCE ferait augmenter les exportations de 1,2 p. 100.

Bibliographie :

- CNUCED (2007), *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007 : Sociétés transnationales, industries extractives et développement*, Organisation des Nations unies, New York et Genève.
- Dunning, John H. (1980), « Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, p. 269-295.
- Dunning, John H. (1988), *Explaining International Production*. Unwin Hyman, Londres.
- Granger, Clive WJ. (1969), « Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods », *Econometrica*, vol. 37, p. 424-438.
- Grossman, Gene, et Elhanan Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press.
- Head, Keith, et John Ries (2004), « Exporting and FDI as Alternative Strategies », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, p. 409-423.
- Hegazi, Walid, et A.E. Salaman (2001), « The Complementarity Between U.S. Foreign Direct Investment Stock and Trade », *Atlantic Economic Journal*, vol. 29, p. 420-437.
- Hegazi, Walid (2007), « Offshore Financial Centers and the Canadian Economy », Rotman School of Management, Toronto, Canada.
- Helpman, Elhanan (1984), « A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, p. 451-471.
- Lipsey, Robert, et Merle Yahr Weiss (1981), « Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, p. 488-494.
- Mundell, Robert (1957), « International Trade and Factor Mobility », *American Economic Review*, vol. 47, p. 321-335.
- OCDE (1998), *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*, OCDE, Paris.
- Svensson, R. (1996), « Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 132, p. 304-329.

TABLEAU 4
Effet estimatif de l'IDCE sur les exportations et les importations

Exportations en tant que variable dépendante					
Constante	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE
11,65	0,86	-0,35	0,12	0,74	0,40
(14,32)	(39,56)	(-3,99)	(5,58)	(5,42)	(5,44)
Importations en tant que variable dépendante					
Constante	GDP	DISTANCE	CDIA	FTA	LANGUAGE
7,63	1,04	-0,02	0,03	1,22	0,17
(7,55)	(38,55)	(-0,19)	(1,30)	(7,15)	(1,80)

Nombre d'observations : 483.

mentarité voudrait dire que lorsque les entreprises canadiennes investissent davantage dans un pays, les flux commerciaux du Canada avec ce pays devraient être plus importants.

D'autres déterminants des flux commerciaux ont été intégrés au modèle afin de saisir leurs effets possibles sur les flux commerciaux du Canada. Des variables instrumentales pour la présence d'un accord de libre-échange (ALF) et une langue officielle commune avec le Canada ont été incluses dans le modèle. Sous forme algébrique, le modèle se présente ainsi :

$$Exports_{cf} = \beta_0 + \beta_1 GDP_{cf} + \beta_2 DISTANCE_{cf} + \beta_3 CDIA_{cf} + \beta_4 FTA_{cf} + \beta_5 LANGUAGE_{cf} + \epsilon,$$

où GDP est le produit intérieur brut, DISTANCE est l'éloignement, CDIA est l'investissement direct du Canada à l'étranger, FTA signifie la présence d'un accord de libre-échange, LANGUAGE représente une langue officielle commune et ϵ est le terme d'erreur. Les indices c et f désignent le Canada et le pays étranger. Une équation semblable a été utilisée pour les importations.

Avant d'estimer l'équation, les variables quantitatives ont été transformées en logarithmes naturels pour que les coefficients obtenus correspondent aux élasticités, c'est-à-dire qu'ils mesurent la sensibilité des exportations (ou des importations) à un changement donné d'une variable quantitative. Les résultats sont présentés au tableau 4. Les chiffres entre parenthèses sont les valeurs du coefficient statistique t . R^2 représente la proportion de la variation des

exportations ou des importations qui est expliquée par les variables indépendantes. Dans le cas des exportations, tant le PIB que l'éloignement portent les signes attendus et sont statistiquement significatifs au seuil de 5 p. 100. Cela veut dire qu'un accroissement de 10 p. 100 du PIB et de l'éloignement entre le Canada et ses partenaires commerciaux entraînera, respectivement, une augmentation de 8,6 p. 100 des exportations et une baisse de 3,5 p. 100 des exportations. Nous constatons que les exportations et l'IDCE sont complémentaires puisqu'une augmentation de 10 p. 100 de l'IDCE haussera les exportations de 1,2 p. 100.

C'est là un effet plus limité que celui qui ressort d'une étude de 1998 de l'OCDE auprès des pays membres. Cette étude⁶ arrivait à la conclusion qu'un dollar d'investissement direct sortant était associé à 2,00 \$ d'exportations supplémentaires et à un excédent commercial de 1,70 \$. Cela expliquerait le niveau élevé du commerce intra-entreprise entre les sociétés mères et leurs filiales étrangères, en particulier l'exportation, à partir du pays d'origine, de services liés aux redévances et licences, aux services-conseils et à d'autres services du « siège social ».

Si nous examinons l'équation des importations, tant le PIB que l'éloignement affichent le bon signe, mais la variable de l'éloignement n'est pas statistiquement significative. Une relation légèrement positive est aussi observée entre l'IDCE et les importations, bien que, encore une fois, l'estimation ne soit pas statistiquement différente de zéro. En d'autres termes, le modèle n'établit pas un lien significatif entre le stock

6 Voir OCDE, *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*, 1998.

TABLEAU 3
Causalité parée de Granger entre les exportations et l'IDCE, 1946-2006

Hypothèse nulle	Nombre d'observations	Statistique F	Probabilité
L'IDCE n'est pas la cause de X (à la Granger)	49	2,32	0,04
X n'est pas la cause de l'IDCE (à la Granger)	49	3,55	0,00

Il importe de signaler que l'expression « l'IDCE est la cause de X (à la Granger) » ne signifie pas que X est l'effet ou le résultat de l'IDCE. La causalité de Granger mesure la présence et le contenu en information, mais elle n'indique pas qu'il y a causalité au sens commun du terme.

Aux fins du calcul, il faut choisir un décalage correspondant à ce que l'on croit raisonnablement être la plus longue période de temps pendant laquelle l'une des variables peut aider à prédire l'autre. Aux fins de notre étude, un décalage de 12 ans a été choisi. Le modèle a été appliqué à des séries de données temporelles sur les exportations totales et le stock total d'IDCE pour la période 1946-2006. L'analyse vérifie la validité de l'hypothèse conjointe selon laquelle tous les coefficients des variables décalées sont nuls, ce qui voudrait dire qu'il n'y a pas de causalité.

Les résultats indiquent que nous ne pouvons pas rejeter ces deux hypothèses, à savoir que « l'IDCE n'est pas la cause de X (à la Granger) » et que « X n'est pas la cause de l'IDCE (à la Granger) » (tableau 3). Ainsi, il semble que la causalité de Granger tiré de l'IDCE aux exportations et des exportations à l'IDCE. En termes simples, cela signifie que si l'on considère la relation entre les exportations canadiennes et l'IDCE, les valeurs passées des exportations aident à expliquer l'IDCE et les valeurs passées de l'IDCE aident à prédire les exportations.

Modèle de gravité

Ayant établi qu'il existe un lien réciproque entre le commerce et l'investissement direct à l'étranger, il reste à savoir si ces deux éléments ont une relation de complémentarité ou de substitution. Afin de répondre à cette question dans le cas du Canada, un modèle de gravité a été utilisé pour décrire la relation entre les flux commerciaux du Canada et l'investissement.

5 Argentine, Australie, Barbade, Belgique, Bolivie, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Costa Rica, Chypre, République tchèque, Danemark, France, Allemagne, Hong Kong (Chine), Hongrie, Inde, Indonésie, Irlande, Italie, Japon, Corée du Sud, Luxembourg, Malaisie (1997-2006), Mexique, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Norvège, Panama, Pérou, Philippines, Pologne, Singapour, Afrique du Sud, Espagne, Suède, Suisse, Taiwan (province de Chine), Turquie, Royaume-Uni, États-Unis, Venezuela et Zimbabwe.

Le lien entre l'investissement direct du Canada à l'étranger et le commerce

Tel qu'indiqué, l'investissement sortant permet aux entreprises de demeurer concurrentielles. Cette solution offre aux entreprises canadiennes la possibilité de s'exposer à de nouvelles pratiques et technologies qu'elles peuvent ensuite ramener au pays, aidant ainsi l'entreprise mère à demeurer à la fine pointe des progrès technologiques et des procédés de production. Une telle stratégie peut aussi contribuer à stimuler l'exportation de machines et d'autres biens d'équipement (notamment si l'entreprise mère a mis au point des machines uniques dans son procédé de production) et accroître la demande de produits intermédiaires, de savoir-faire et de services spécialisés. En outre, en réalisant des rendements sur les capitaux qu'elles possèdent à l'étranger plutôt qu'au pays, les entreprises canadiennes se trouvent à répartir des bénéfices, des redevances de propriété intellectuelle et d'autres paiements de même nature.

Liens entre les exportations et l'IDCE : tests de causalité et modèles de gravité

Les exportations et l'investissement direct à l'étranger sont souvent présentes comme des stratégies alternatives. Les entreprises peuvent soit produire au pays et exporter, soit produire à l'étranger et remplacer les exportations par les ventes locales de leurs filiales étrangères. Il n'est donc pas étonnant que l'on ait exprimé des craintes devant la possibilité que l'investissement direct sortant puisse entraîner une perte d'investissements, d'exportations et d'emplois au Canada. Cependant, des travaux de recherche récents en économique incitent à penser que l'investissement direct sortant profite à l'économie d'origine sous certaines conditions. Ainsi, en permettant aux multinationales et à leurs fournisseurs nationaux de prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés et d'avoir accès à des technologies nouvelles, l'investissement direct à l'étranger peut protéger des emplois bien rémunérés au Canada. De même, l'investissement direct sortant peut aider à faciliter la restructuration d'une industrie au Canada en faisant progresser les entreprises dans la chaîne de valeur. Cela se fait en déplaçant une partie des procédés de production à forte intensité de main-d'œuvre à l'étranger, là où les coûts sont moins élevés, permettant ainsi à

L'entreprise de se concentrer au pays sur des activités stratégiques à grande valeur ajoutée offrant une meilleure rémunération.

Les résultats d'études empiriques sur le lien entre l'IED et les exportations du pays d'origine sont partagés, mais des études récentes révèlent une relation de complémentarité entre l'IED sortant et les exportations. Les travaux de Mundell (1957) et de Svensson (1996) ont conclu que l'IED avait un impact négatif sur les exportations du pays d'origine. Cependant, d'autres ont constaté que l'IED sortant avait un effet positif sur les exportations (Lipsey et Weiss, 1981; Helpman, 1984; Grossman et Helpman, 1989; Hejazi et Safarian, 2001). Plus récemment, Head et Ries (2004) ont observé que l'IED augmentait à la faveur d'une expansion des marchés étrangers. L'IED et les exportations peuvent être complémentaires même si l'IED porte sur une spécialisation verticale ou sur l'implantation de succursales. Plus récemment, Hejazi (2007) a montré que l'IDCE transitant par l'intermédiaire des centres financiers extrajuridictionaux entraînait une augmentation des exportations canadiennes. Pour tenter d'éclaircir la question, nous avons examiné la relation entre le stock d'IED sortant et les exportations du Canada. Nous commençons par rechercher des preuves de causalité entre l'investissement direct et les exportations. Puis, nous procédons à un test plus direct sur la nature du lien éventuel à l'aide de données en panel pour 44 pays et d'un modèle de gravité.

Causalité de Granger

Une corrélation ne signifie pas nécessairement qu'il y a causalité. De nombreuses corrélations sont simplement fortuites et sans signification. La façon dont Granger (1969) aborde la question de savoir si l'IDCE engendre des exportations (X) ou des importations (M) consiste à mesurer quelle proportion de la valeur actuelle de X peut être expliquée par les valeurs passées de l'IDCE, et ensuite tenter de voir si, en ajoutant des valeurs décalées de l'IDCE, on parvient à améliorer l'explication. On peut affirmer qu'il y a causalité de Granger entre X et l'IDCE si ce dernier aide à prédire X, ou encore si les coefficients de l'IDCE décalé sont statistiquement significatifs. À noter qu'il y a souvent causalité réciproque; l'IDCE est la cause de X (à la Granger) et X est la cause de l'IDCE (à la Granger).

Pourquoi les entreprises investissent-elles à l'étranger?

L'investissement direct sortant, la production internationale et la taille des entreprises sont étroitement liés. Les entreprises qui réussissent le mieux sur la scène mondiale sont aussi celles qui sont très actives au niveau des flux d'investissement direct transfrontières et de la production internationale. Ainsi, une présence dans plusieurs pays constitue une meilleure stratégie internationale pour les entreprises en forte croissance. L'expansion rapide des flux d'IED dans les années 1990 et 2000 a suscité un regain d'intérêt parmi les universitaires et les décideurs dans le monde à l'égard des raisons pour lesquelles les entreprises font des investissements directs à l'étranger.

Avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internationalisation

L'IED existe parce qu'il permet d'exploiter un bénéfice éventuel qui ne peut être obtenu dans son propre pays. Parmi les nombreuses théories cherchant à expliquer pourquoi les entreprises choisissent de s'engager dans des activités d'IED, le paradigme éclectique de la production internationale de Dunning (Dunning, 1980; 1988) a souvent été invoqué pour expliquer l'IED. Selon cette théorie, le profil et la croissance des activités à valeur ajoutée des EM dépendent de leurs avantages concurrentiels par rapport aux entreprises locales. Ces avantages sont souvent de trois ordres : les avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internationalisation.

Les avantages liés à la propriété découlent d'actifs mobiles, intangibles que possèdent exclusivement leurs propriétaires. Entre autres exemples, il y a le capital humain, qui comprend l'expertise en commercialisation, de même que le savoir-faire organisationnel et technique, la différenciation des produits, l'image de marque, la qualité du produit, ainsi que les droits de propriété, dont les brevets, les formules et les marques de commerce. Ces avantages peuvent être exploités à l'étranger et confèrent à l'entreprise un pouvoir dominant sur le marché étranger.

Les avantages liés à la localisation découlent des actifs exogènes, non exclusifs que l'on tire de l'environnement – région ou pays étranger – où le capital et les biens de l'entreprise font l'objet de transactions. Ils peuvent prendre la forme d'un meilleur accès aux

consommateurs, d'économies sur les coûts de transport ou les droits tarifaires, de coûts de production moins élevés, de la structure du marché (par exemple, nombre d'entreprises et différenciation des produits) et de la proximité des ressources naturelles. Les avantages liés à l'internationalisation sont ceux qui découlent de l'administration des transactions internationales au sein d'une même entreprise par le truchement d'une filiale, plutôt que par le recours à des licences ou la vente des produits et des procédés de l'entreprise à une entreprise étrangère non apparentée. En internationalisant au sein de l'entreprise les activités visant de nombreux pays, les multinationales sont en mesure de réduire leurs coûts de transaction associés aux imperfections du marché. À titre d'exemple, en employant des filiales plutôt qu'en exportant pour desservir des marchés étrangers, les EM peuvent éviter les coûts afférents aux droits de douane et aux fluctuations des taux de change. Les économies réalisées sur les coûts de transaction sont souvent invoquées pour décrire cet avantage. Elles se concrétisent souvent sous forme d'économies d'échelle et de synergie; plus une entreprise repousse ses frontières, plus ces économies sont importantes. De tels avantages sont essentiellement propres à l'entreprise plutôt qu'au pays, et peuvent provenir d'éléments tels que la rationalisation des marchés, l'organisation de l'entreprise, la diversification du risque et le partage des ressources dans l'ensemble de l'organisation au niveau de la R-D, des services, de la commercialisation, de l'information, de la distribution, des achats et du financement. L'internationalisation permet aussi aux EM de mieux exploiter et de protéger les avantages des actifs à caractère monopolistique, comme les marques de commerce et le savoir-faire.

Selon la théorie de Dunning, ces trois avantages – propriété, localisation et internalisation (PLI) – doivent être présents pour qu'une entreprise envisage l'IED. Ainsi, une entreprise investira dans des opérations hors de son marché national lorsqu'elle possède des actifs exclusifs qui peuvent être exploités de façon efficace au sein de l'entreprise.

Figure 6 Stocks d'IED entrant et sortant du Canada, 1990-2007

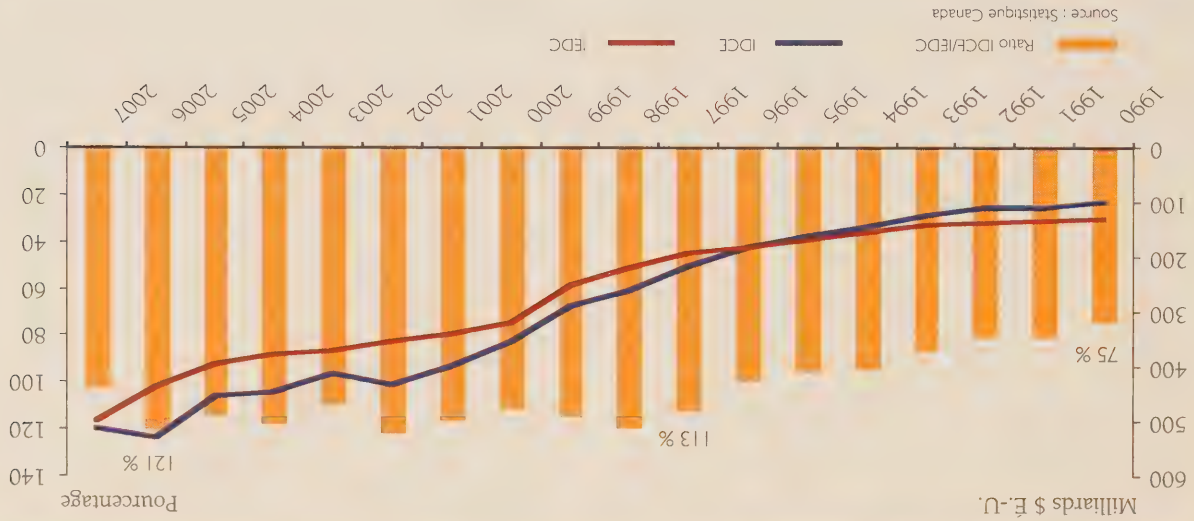
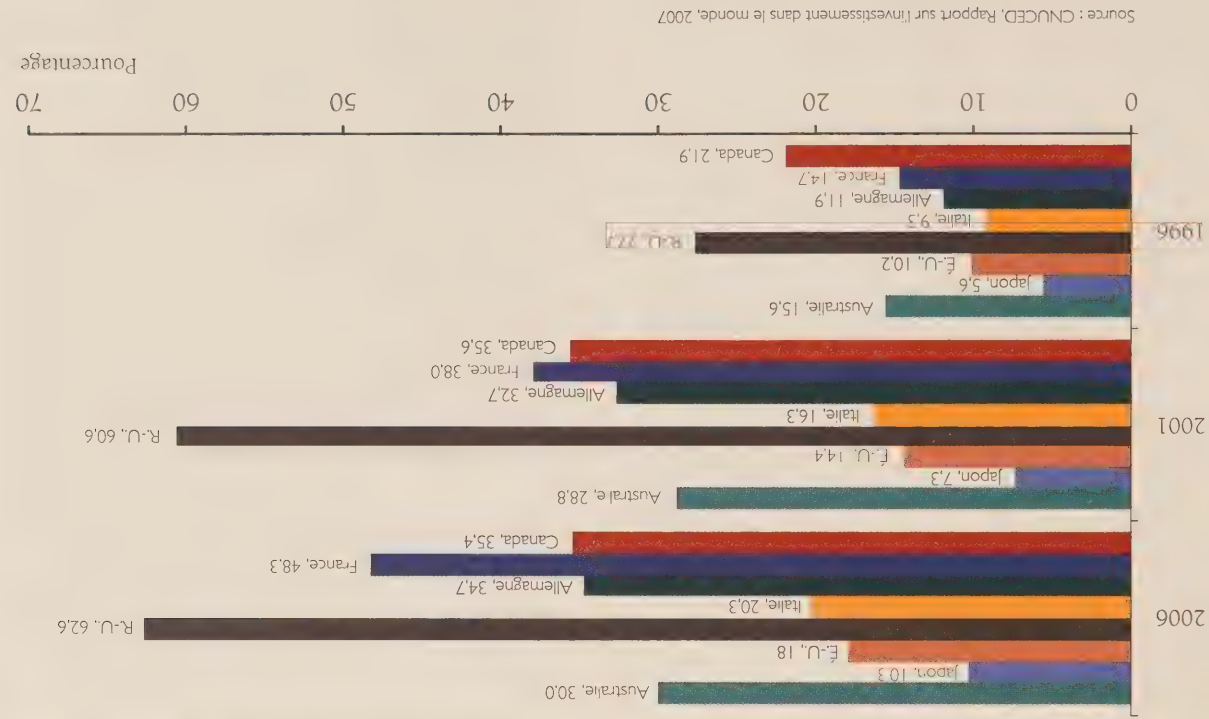


Figure 7 Stock d'IED sortant en pourcentage du PIB, certains pays



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007

Figure 5
Croissance de l'IDCE, du PIB et du commerce, 1990-2007



SOURCE : Statistique Canada

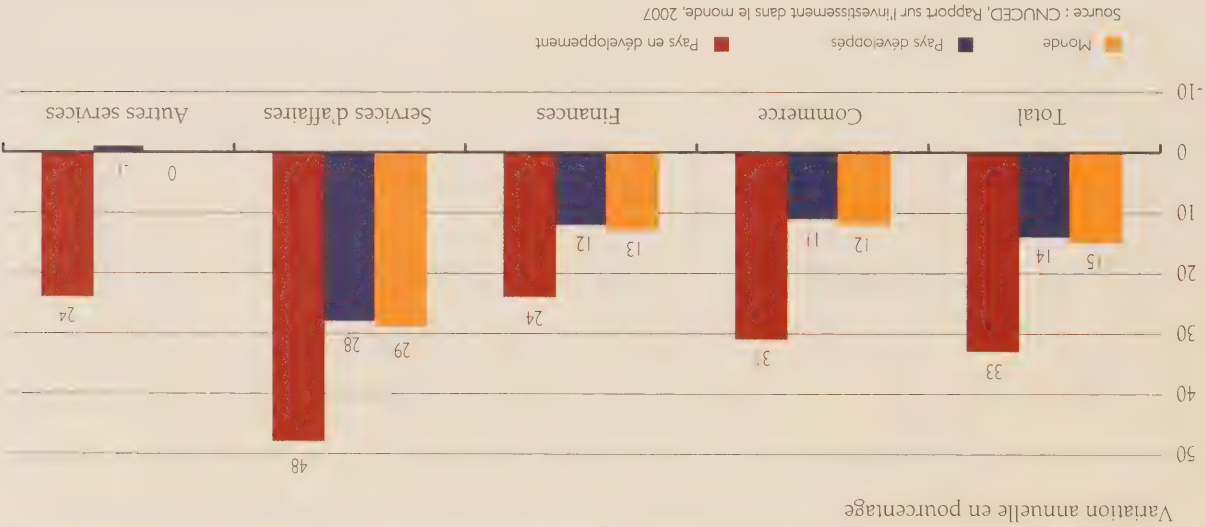
Tendances de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE)

outre, les entreprises peuvent préférer investir dans des installations nouvelles même lorsqu'il y a des cibles potentielles de prise de contrôle, notamment si le coût de l'adaptation d'une entreprise existante aux techniques de production, de gestion et de commercialisation de la société acquéreuse est jugé trop élevé.

La croissance significative des stocks totaux d'IED entrant et sortant du Canada au cours des 25 dernières années témoigne de l'ouverture de l'économie canadienne et de l'importance du commerce international. À l'instar des stocks d'IED sortant dans le monde, l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) a progressé plus rapidement en moyenne que les échanges commerciaux et le PIB du pays entre 1990 et 2007 (figure 5). Alors que l'IDCE a crû à un taux annuel moyen de 10,2 p. 100⁴, les échanges totaux de biens et services et le PIB nominal ont augmenté à des taux de 6,6 p. 100 et de 4,9 p. 100, respectivement, durant cette période.

4 Taux de croissance annuel moyen composé.

Figure 4 Taux de croissance du stock d'IED sortant dans les services par sous-secteur



ont enregistré la plus forte croissance annuelle moyenne des stocks d'IED sur la période 1990-2005 (figure 4). Ces trois catégories ont dominé les stocks d'IED dans le secteur des services, accaparant 72 p. 100 du total en 1990 et 80 p. 100 en 2005. Cependant, les stocks d'IED alliant aux services d'affaires ont augmenté aux dépens des autres catégories : la part des services d'affaires est passée de 7 p. 100 en 1990 à 34 p. 100 en 2005 dans les pays développés, et de 11 p. 100 à 55 p. 100 dans les pays en dévelop-

Investissement nouveau ou fusions et acquisitions

Les F et A ont devancé les investissements en installations nouvelles comme principale forme d'IED. Selon les données de la CNUCED, la valeur des F et A transfrontières a atteint 880,5 milliards de dollars E.-U. en 2006, équivalant à plus de 72 p. 100 du total des flux d'investissement sortant pour la même année. La rapidité et l'accès aux actifs appartenant à l'entreprise sont les deux principaux facteurs qui expliquent pourquoi les entreprises préfèrent de plus en plus investir à l'étranger par voie de fusion et acquisition, plutôt que d'y implanter de nouvelles installations. Établir une présence étrangère ou acquérir une entreprise déjà active sur un marché étranger constitue souvent une solution plus rapide pour pénétrer un marché que la voie traditionnelle de

l'exportation. Cela est notamment vrai des fusions et acquisitions, grâce auxquelles les entreprises peuvent rapidement exploiter de nouveaux débouchés et acquérir la masse critique nécessaire sans ajouter de capacité supplémentaire dans l'industrie. La prise de contrôle d'une entreprise étrangère permet souvent d'avoir accès immédiatement à un réseau de fournisseurs, de clients et de canaux de distribution. Les cycles de vie plus courts des produits obligent les entreprises à réagir rapidement aux occasions qui surgissent dans leur contexte concurrentiel. Le second facteur – la recherche d'actifs stratégiques – est lié à la nécessité pour les entreprises d'acquies de la R-D ou un savoir-faire technique exclusif, des brevets, des marques de commerce, des permis et licences locaux, ou encore un réseau de fournisseurs et de distributeurs. L'accès instantané aux actifs détenus en propriété exclusive grâce aux F et A peut revêtir beaucoup d'importance parce que ces actifs ne sont souvent pas disponibles ailleurs sur le marché ou demandent trop de temps à développer à l'intérieur. L'investissement dans des installations nouvelles est habituellement le choix optimal pour entrer sur un marché étranger s'il n'y a pas de cible appropriée pour une prise de contrôle dans le pays hôte. L'investissement en installations nouvelles a donc constitué la forme dominante d'entrée sur le marché dans les économies en développement ou émergentes. En

Figure 3 Répartition sectorielle du stock d'IED sortant, 1990 et 2005



principales sources d'IED dans le monde, mesurée en fonction des stocks. Même si les États-Unis demeuraient le pays détenant le plus important stock d'IED en 2006, huit des quinze premières économies pour ce qui est des stocks d'IED appartenaient à l'Union européenne. Les économies développées représentaient 85,9 p. 100 du total des stocks d'IED sortant en 2006, comparativement à 84,1 p. 100 des flux d'IED sortant.

Répartition par secteur

L'expansion rapide de l'IED, qui a devancé la croissance de la production et les échanges mondiaux, a été l'un des principaux moteurs de la mondialisation. En fait, cette expansion a été dominée par l'IED dans le secteur des services. L'influence de l'IED comme instrument de mondialisation a été beaucoup plus grande dans les industries de services que dans la fabrication, du fait que de nombreux services ne peuvent pas faire l'objet d'échanges commerciaux et que l'implantation de filiales étrangères est souvent la seule façon d'avoir accès aux marchés étrangers. D'autres raisons incitent à desservir les marchés étrangers par l'entremise de filiales, par exemple la nécessité de se trouver à proximité des clients afin

de garantir les livraisons ou une réglementation qui requiert une présence locale – deux facteurs qui jouent tant dans les industries de services que dans les industries de biens mais qui ont plus d'importance dans les premières.

En raison de ces facteurs, la part des services dans l'IED mondial a augmenté aux dépens du secteur de la fabrication et du secteur primaire (figure 3). Le secteur des services représentait 46,6 p. 100 du stock d'IED mondial en 1990; en 2005, cette part atteignait 67,1 p. 100. Par contre, la part du secteur de la fabrication a reculé, passant de 44,0 p. 100 en 1990 à 26,2 p. 100 en 2005, tandis que celle du secteur primaire glissait de 9,0 p. 100 à 5,9 p. 100 sur la même période. Le profil observé au niveau mondial vaut pour les pays développés, qui sont la principale source d'investissement étranger direct : les services représentaient 65,5 p. 100 du stock d'IED dans les pays développés en 2005. La part du stock d'IED représentée par les services dans les pays en développement était encore plus élevée, soit 82,7 p. 100, en 2005.

Au sein des industries de services, les services d'affaires³, les finances et les activités liées au commerce

3 Les services d'affaires comportent la prestation d'un soutien spécialisé aux procédés d'affaires d'autres organisations. Ces activités englobent les services suivants : R-D, génie, informatique, conseils juridiques, comptabilité et conseils en gestion, ainsi que la commercialisation.

En Allemagne, les flux d'investissement sortant ont atteint 79,4 milliards de dollars F.-U. en 2006, le niveau le plus élevé depuis les années 90. Cela traduit en partie un petit nombre d'acquisitions de grandes entreprises aux États-Unis et au Royaume-Uni, mais aussi le niveau historiquement élevé des bénéfices réinvestis.

L'investissement du Canada à l'étranger a aussi progressé en 2006 – de plus de 30 p. 100 – pour atteindre 45,2 milliards de dollars F.-U. Bien que les entreprises canadiennes aient été relativement actives au niveau des prises de contrôle à l'étranger, une part significative de ce montant semble provenir de transactions en capital avec des filiales existantes aux États-Unis.

Stock d'investissement sortant

Les stocks d'IED sortant ont aussi progressé à un taux robuste d'environ 18 p. 100 pour atteindre 12,5 billions de dollars F.-U. en 2006 (tableau 1 et figure 2). Depuis 1980, les stocks d'IED sortant se sont multipliés par un facteur d'environ 20,8. Sur la période 1990-2006, les stocks d'IED sortant dans le monde ont progressé à un taux annuel moyen de 12,8 p. 100, ce qui est plus rapide que la progression du produit intérieur brut nominal mondial (4,8 p. 100 l'an) et des importations mondiales de marchandises (11,8 p. 100 l'an). Les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne ont été les

En 2006, les sociétés espagnoles ont mis à contribution certains incitatifs spéciaux et leur robuste croissance dans divers secteurs (immobilier, construction et banque) pour investir à l'étranger la somme record de 89,7 milliards de dollars F.-U. Des trois plus importantes F et A transfrontières en 2006, deux provenaient d'Espagne.

En Suisse, l'IED sortant a augmenté – du niveau déjà élevé de 54,3 milliards de dollars F.-U. en 2005 – à 81,5 milliards de dollars F.-U. en 2006, le plus haut niveau jamais atteint. Une part significative de cet investissement traduit l'accroissement de la capitalisation des filiales étrangères, en particulier d'institutions financières dont le siège se trouve en Suisse. Cependant, de nouvelles acquisitions à l'étranger figuraient au tableau, notamment des sociétés de finances et de gestion, des banques, des entreprises de produits chimiques et certaines entreprises évoluant dans d'autres industries de fabrication.

Les flux d'investissement sortant des entreprises au Royaume-Uni ont régressé d'environ 5,1 p. 100, à 79,5 milliards de dollars F.-U., reléguant ce pays derrière non seulement les États-Unis, mais aussi la France, l'Espagne et la Suisse. Cette situation traduit en partie la cession d'actifs précédemment acquis par des entreprises du Royaume-Uni, tandis que le niveau d'activité lié aux F et A transfrontières a été limité au Royaume-Uni.

Figure 2 Stocks d'investissement sortant dans le monde, 1980-2006

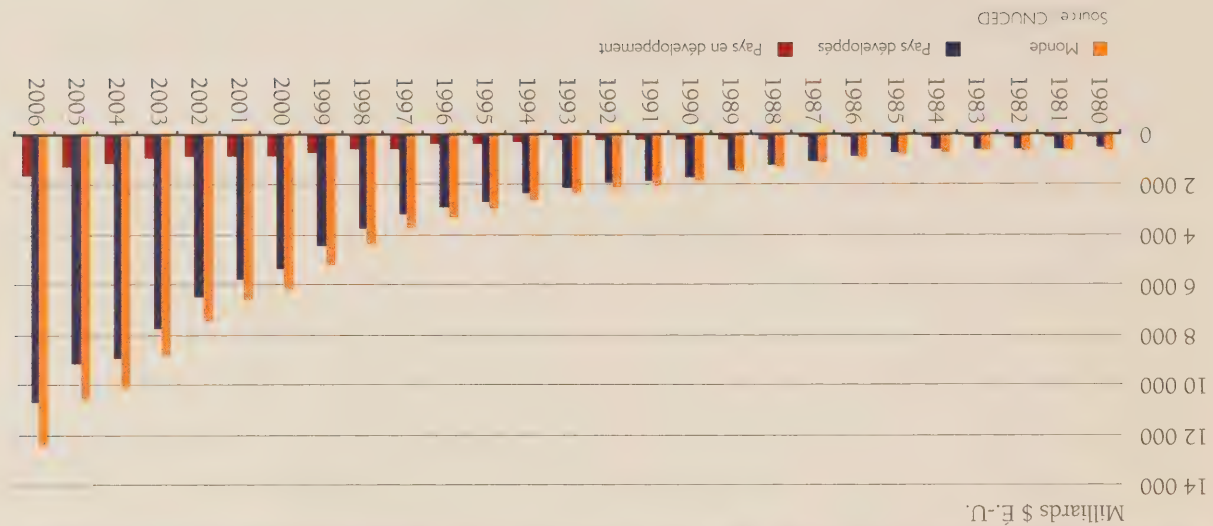


Figure 1 Flux d'investissement sortant dans le monde, 1980-2006

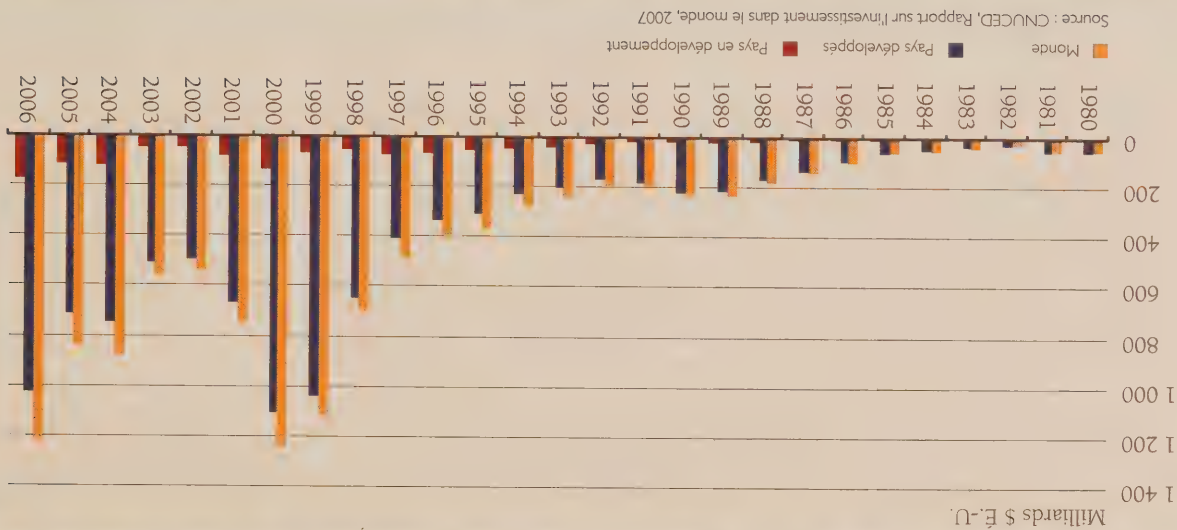


TABLEAU 2 Flux et stocks d'investissement sortant : 15 principales économies (milliards \$ E.-U., 2006)

Rang	Pays	Flux d'IED sortant	Rang	Pays	Stocks d'IED sortant
1	États-Unis	216,6	1	États-Unis	2 384,0
2	France	115,0	2	Royaume-Uni	1 486,9
3	Espagne	89,7	3	France	1 080,2
4	Suisse	81,5	4	Allemagne	1 005,1
5	Royaume-Uni	79,5	5	Hong Kong (Chine)	689,0
6	Allemagne	79,4	6	Pays-Bas	652,6
7	Belgique	63,0	7	Suisse	545,4
8	Japon	50,3	8	Espagne	508,0
9	Canada	45,2	9	Belgique	462,0
10	Hong Kong (Chine)	43,5	10	Japon	449,6
11	Italie	42,0	11	Canada	449,0
12	Brésil	28,2	12	Italie	375,8
13	Suède	24,6	13	Suède	263,0
14	Pays-Bas	22,7	14	Australie	226,8
15	Australie	22,3	15	Russie	156,8

Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007

TABLEAU 1 L'IED dans l'économie mondiale² (milliards \$ E.-U. et pourcentage)

Flux d'IED sortant	Croissance annuelle					Ratio 2006/1980
	1980	1990	2005	2006	2006	1990-2006
Monde	54	230	837	1 216	45,2	11,0
Économies développées	51	218	707	1 023	44,7	10,2
Économies en développement	3	12	116	174	50,5	18,3
Stocks d'IED sortant						
Monde	599	1 815	6 209	12 474	17,9	12,8
Économies développées	527	1 669	5 329	10 710	17,1	12,3
Économies en développement	72	146	859	1 600	24,6	16,2
PIB mondial	11 797	22 884	44 881	48 436	7,9	4,8
Importations mondiales de marchandises	2 075	3 550	10 853	12 427	14,5	11,8

Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007; FMI, Perspectives de l'économie mondiale, et OMC, Statistiques du commerce.

Flux d'investissement sortant

En 2006, les sorties d'IED dans le monde ont été 22 fois plus élevées qu'en 1980. Depuis 1990, elles ont crû à un taux annuel moyen de 11,0 p. 100 (tableau 1). Les sorties d'IED ont progressé de façon remarquable dans la seconde moitié des années 90, touchant un sommet en 2000, pour ralentir durant les trois années suivantes, à la faveur du ralentissement généralisé de l'économie mondiale; puis, elles se sont accélérées à nouveau en 2004 (figure 1). Les taux de croissance ont été plus élevés dans les économies en développement que dans les économies développées. En conséquence, la part des pays en développement est passée de 5,9 p. 100 en 1980 à plus de 14 p. 100 en 2006.

Au niveau des pays, les États-Unis continuaient de dominer la liste des investisseurs étrangers en 2006 (tableau 2). Après un recul de 27,7 milliards de dollars E.-U. en sorties d'investissement en 2005, en raison des modifications apportées au code fiscal des entreprises, les États-Unis ont repris le premier rang des pays investisseurs en 2006, avec des sorties d'investissement direct de

Le niveau élevé des investissements étrangers directs de la France en 2006, après des sorties encore plus élevées l'année précédente (121,0 milliards de dollars E.-U.), traduit la forte activité sur le marché des acquisitions étrangères. Sur un total estimatif de 115,0 milliards de dollars E.-U., environ le tiers des sorties d'investissement concernait cinq grandes F et A d'entreprises étrangères par des sociétés françaises, notamment l'acquisition par Alcatel de la société Lucent aux États-Unis et la prise de contrôle par le groupe AXA de l'assureur suisse Winthertur.

2 La somme des économies développées et des économies en développement n'équivalait pas au total mondial. Une troisième catégorie, qui englobe certaines économies en transition, n'est pas décrite ici. Les nations omises sont l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Bulgarie, la Croatie, la Roumanie, la Serbie, le Monténégro, la Macédoine et les pays de la Communauté des États indépendants (CEI), soit l'Arménie, l'Azerbaïdjan, le Bélarus, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Moldavie, la Fédération de Russie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ukraine et l'Ouzbékistan.

Tendances des flux et des stocks mondiaux d'investissement sortant

Au cours des dernières années, le principal moteur de l'augmentation spectaculaire de l'IED dans le monde a été la vague sans précédent de fusions et acquisitions (F et A) transfrontières. Cette vague résulte elle-même d'un certain nombre de facteurs, y compris la libéralisation du commerce, de l'investissement et des marchés de capitaux (notamment l'assouplissement des contrôles sur les F et A dans le monde), la déréglementation et la privatisation des industries de services et, enfin, l'intensification des pressions concurrentielles découlant de la mondialisation et du changement technologique, qui accroissent la nécessité de profiter d'économies d'échelle grâce à une expansion à l'étranger. Les facteurs macro-économiques derrière cette performance

L'investissement étranger direct se définit comme un investissement durable, à long terme, par un investisseur étranger dans une entreprise établie dans une économie autre que celle où est établi l'investisseur étranger direct. La relation de l'IED fait intervenir une entreprise mère et une filiale étrangère qui, ensemble, forment une entreprise multinationale (EM). L'IED peut être le fait de particuliers ou d'entreprises constituées en sociétés. Afin d'être considéré comme de l'IED, l'investissement doit permettre à l'entreprise mère d'exercer un contrôle sur ses filiales étrangères c'est-à-dire que celle-ci doit détenir 10 p. 100 ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote d'une entreprise constituée en société ou d'une entreprise structurée de façon équivalente sans pour autant être constituée en société.

Un investissement dans une installation nouvelle correspond aux dépenses faites pour mettre en place une nouvelle entreprise ou permettre à une entreprise existante de prendre de l'expansion

Définition de l'investissement étranger direct

(parfois appelé investissement dans des installations existantes). Les fusions et acquisitions correspondent au transfert d'actifs existants d'entreprises locales à des entreprises étrangères. Les prêts ou les transactions sur titres de créances intra-entreprises sont les emprunts à court ou à long terme et les avances de fonds entre un investisseur direct (entreprise mère) et ses entreprises affiliées, mais ne sont pas considérés comme faisant partie de l'IED.

Le stock d'IED est la valeur de la part du capital et des réserves (y compris les bénéfices non répartis) attribuable à l'entreprise mère, à laquelle s'ajoute l'endettement net des filiales envers l'entreprise mère. Pour un grand nombre d'économies, les stocks d'IED sont estimés soit en cumulant les flux d'IED sur une certaine période, soit en additionnant les flux à un stock d'IED qui a été calculé pour une année donnée à partir des sources officielles nationales de statistiques ou des séries de données du FMI sur l'actif et le passif lié à l'investissement direct.

Source : CNUCED

englobent une solide croissance dans les principales économies avancées et les grandes économies émergentes, le niveau élevé des bénéfices des entreprises et les faibles taux d'intérêt. Tout au long de la période, il y avait suffisamment de liquidités à la disposition des entreprises qui souhaitaient investir à l'étranger.

En outre, la dépréciation du dollar E.-U. par rapport aux autres grandes devises a transformé l'équilibre entre les entreprises qui investissent outre-frontière, favorisant l'investissement aux États-Unis et dans les autres économies liées au dollar au cours des dernières années. Un autre fait important qui sous-tend l'investissement direct dans le monde a été l'émergence d'entreprises dans les économies en développement et les économies émergentes qui sont devenues des investisseurs actifs à l'étranger.

Article vedette

L'investissement direct du Canada à l'étranger : catalyseur de l'intégration à l'économie mondiale

Introduction

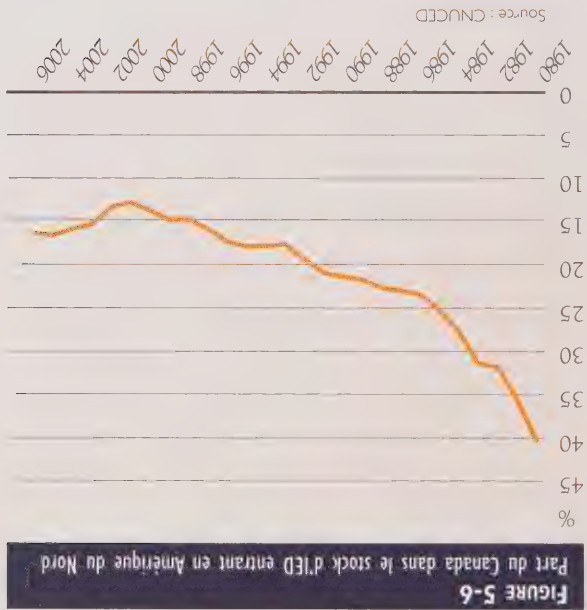
Propulsées par le changement technologique, la déréglementation des industries et la libéralisation des règles du commerce et de l'investissement, les sorties d'investissement étranger direct (IED) dans le monde ont crû de façon exponentielle au cours des cinq dernières années, atteignant 1,2 billion de dollars É.-U. en 2006. En conséquence, la croissance annuelle moyenne du stock mondial d'IED (12,8 p. 100) a été plus rapide que celle du PIB mondial nominal (4,8 p. 100) et celle du commerce mondial des marchandises (8,1 p. 100) au cours des deux dernières décennies. L'IED l'un des principaux moteurs de la mondialisation.

La production internationale – les ventes des filiales étrangères des sociétés multinationales – a augmenté partout dans le monde, passant de 6,1 billions de dollars É.-U. en 1990 à 21,4 billions de dollars É.-U.

en 2006, et représentait près du double des exportations mondiales cette année-là. Ainsi, l'investissement étranger direct et la production internationale sont maintenant plus importants que les exportations en termes d'expéditions de biens et de services vers les marchés étrangers.

Le présent article s'attaque à trois tâches. Premièrement, il recense les tendances de l'investissement étranger direct sortant dans le monde, tant les flux que les stocks, au cours de la période 1980-2006, en mettant l'accent sur la performance observée en 2006, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles¹. L'examen porte sur la performance des 15 principales sources d'IED. Deuxièmement, l'article examine les tendances de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE). Enfin, il jette un regard empirique sur la mesure dans laquelle l'IDCE est lié aux exportations.

1 La CNUCED a publié des données sur les entrées d'investissement dans le monde pour 2007, mais les données sur les sorties pour la même année ne sont publiées que vers la fin de l'année.



La performance du Canada dans le contexte

nord-américain

La part des entrées totales d'IED en Amérique du Nord détenue par le Canada (qui englobent les flux intra nord-américains) a progressé ces dernières années (figure 5-5). La part du Canada est tombée en 1982 en regard des niveaux élevés des années 60 et 70 où, certaines années, la part du Canada a dépassé 60 p. 100 de l'IED total en Amérique du Nord. Par la suite, la part du Canada s'est stabilisée autour de 10 p. 100 jusqu'à la fin des années 80, durant les années 90 et au début des années 2000. Au cours des trois dernières années, la situation du Canada en tant que destination de l'investissement s'est améliorée sensiblement, sa part des entrées d'IED atteignant en moyenne 26 p. 100. En 2007, elle s'établissait à 34,0 p. 100, le plus haut niveau depuis 1979.

La part du stock d'IED nord-américain détenue par le Canada est demeurée stable autour de 16,0 p. 100 en 2006 – la dernière année pour laquelle des données sont disponibles – après avoir baissé constamment au cours des 25 dernières années, et l'on s'attend à ce qu'elle augmente en 2007 en raison d'entrées plus importantes d'IED (figure 5-6).

FIGURE 5-5 Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord



Sources : CNUCED pour le Mexique et les États-Unis; Statistique Canada pour le Canada.

enregistre une forte croissance depuis 2000. Les stocks d'investissement direct du Canada en Inde ont fondu de près de 300 millions de dollars, à seulement 207 millions de dollars en 2007, tandis que le stock d'investissement canadien en Chine atteignait 1,8 milliard de dollars, contre 1,6 milliard de dollars un an plus tôt, marquant la septième année de croissance ininterrompue de l'investissement canadien dans ce pays, à un taux annuel moyen composé de 18,0 p. 100.

Le stock d'investissement direct du Canada en Afrique a augmenté de 5,0 p. 100 en 2007, à 4,0 milliards de dollars. Bien qu'il ne représente qu'une faible part de l'investissement total du Canada à l'étranger, le stock d'investissement canadien dans les pays africains a augmenté par rapport au niveau de 2,4 milliards de dollars observé en 2000 – à un taux annuel moyen composé de 7,5 p. 100, ce qui est plus rapide que le taux de croissance moyen de l'investissement canadien dans d'autres régions.

L'investissement direct du Canada à l'étranger s'est déplacé du secteur des biens vers le secteur des services, qui représente aujourd'hui plus de la moitié de l'investissement canadien à l'étranger. L'industrie la plus importante à ce chapitre est celle des finances et des assurances, qui détenait 37,4 p. 100 de l'investissement direct du Canada à l'étranger en 2007, soit 192,6 milliards de dollars (tableau 5-5). Cela correspond à un gain de 17,1 p. 100 par rapport à 2006, malgré l'appréciation du dollar canadien qui influe sur l'évaluation des investissements à l'étranger. Dans

le secteur des services, la seconde catégorie en importance de l'investissement canadien à l'étranger est celle de la gestion d'entreprises et de sociétés, avec 61,3 milliards de dollars (11,9 p. 100 du stock total d'investissement sortant du Canada), ce qui représente une baisse de 30,8 milliards de dollars par rapport au niveau de 2006.

Le stock d'investissement direct du Canada dans le secteur manufacturier a poursuivi son déclin en 2007, cédant 6,7 p. 100, à 100,5 milliards de dollars. La tendance à la baisse de ce secteur, en termes absolus et relatifs, se poursuit depuis 2000 : le stock total d'IDCE dans le secteur des communications a baissé de 13 milliards de dollars au cours des sept dernières années et la part du secteur manufacturier a reculé du tiers environ, à seulement 19,5 p. 100 du stock total d'investissement direct du Canada à l'étranger en 2007. Dans le secteur manufacturier, la fabrication d'ordinateurs et de matériel électronique est l'industrie dont la part a reculé le plus, soit de 11,5 p. 100 en 2000 à seulement 2,6 p. 100 en 2007.

La croissance du stock d'investissement canadien dans le secteur du pétrole et du gaz (extraction et soutien) a été stable en 2007, à 56,4 milliards de dollars. L'investissement dans le secteur pétrolier et gazier représente 11,0 p. 100 du stock total d'investissement canadien à l'étranger, en hausse par rapport au niveau de 36,7 milliards de dollars observé en 2000.

TABLEAU 5-5
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries (milliards \$ et pourcentage)

	Part	Croissance	Croissance
	en 2007	annuelle en 2007	annuelle, 2000-2007
Fabrication	100,5	19,5	-6,7
Mines et extraction pétrolière et gazière	79,3	15,4	-0,4
Extraction pétrolière et gazière et soutien	56,4	11,0	0,2
Mines	22,9	4,4	-1,8
Finances et assurances	192,6	37,4	17,1
Gestion d'entreprises	61,3	11,9	-33,4
Transport et entreposage	18,1	3,5	-8,3
Industries de l'information et industries culturelles	16,9	3,3	3,4
Autres	45,8	8,9	-8,4
Ensemble des industries	514,5	100,0	-2,9

Taux de croissance annuel moyen composé.
Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

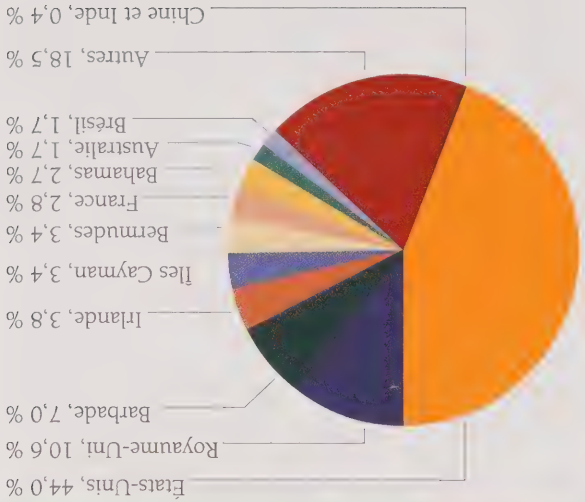
financiers internationaux tels que la Barbade, les Bahamas et les Bermudes. Malgré la tendance à une plus grande diversité géographique de l'investissement canadien à l'étranger, le stock d'investissement canadien aux États-Unis a enregistré une baisse plus modeste que les investissements canadiens dans la plupart des autres pays en 2007.

L'investissement direct en Europe accuse un déclin plus prononcé que dans les autres régions en 2007, le stock d'investissement canadien reculant de 3,9 p. 100, à 134,6 milliards de dollars. Les trois principales destinations – le Royaume-Uni (54,6 milliards de dollars), l'Irlande (19,3 milliards de dollars) et la France (14,6 milliards de dollars), représentaient près des deux-tiers de la part de l'investissement étranger direct du Canada en Europe, tandis que le Royaume-Uni accaparait à lui seul 10,6 p. 100 du stock total d'investissement du Canada à l'étranger.

L'investissement direct du Canada en Amérique du Sud et en Amérique centrale a cru de 7,3 p. 100 en 2007, atteignant un stock total de 23,0 milliards de dollars; la plus grande partie se trouve au Brésil (8,8 milliards de dollars) et au Chili (7,0 milliards de dollars).

L'investissement direct du Canada dans la région de l'Asie et de l'Océanie a progressé de 6,6 p. 100, à 32,5 milliards de dollars, en 2007; la croissance a été dominée par l'Australie, la principale destination de l'investissement canadien dans la région, où l'in-

FIGURE 5-4
Stock d'IDCE par pays, 2007



TABIEAU 5-4
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région (milliards \$ et pourcentage)

Région	1000	2006	2007	Part en 2000	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance annuelle, 1000-2007
Monde	356,5	530,0	514,5	100,0	100,0	-2,9	5,4
Amérique du Nord et Caraïbes	224,0	334,3	320,4	62,9	62,3	-4,1	5,2
Amérique centrale et Amérique du Sud	21,3	21,4	23,0	6,0	4,5	7,3	1,1
Europe	84,6	140,0	134,6	23,7	26,2	-3,9	6,8
Afrique	2,4	3,8	4,0	0,7	0,8	5,0	7,5
Asie/Océanie	24,0	30,5	32,5	6,7	6,3	6,6	4,4
10 principales destinations							
États-Unis	177,9	230,4	226,1	49,9	44,0	-1,8	3,5
Royaume-Uni	35,2	58,0	54,6	9,9	10,6	-5,9	6,5
Barbade	19,7	38,6	36,2	5,5	7,0	-6,2	9,1
Irlande	7,3	19,6	19,3	2,0	3,8	-1,3	15,0
Îles Cayman	3,8	18,5	17,5	1,1	3,4	-5,0	24,2
Bermudes	9,5	22,6	17,4	2,7	3,4	-22,7	9,1
France	4,6	15,4	14,6	1,3	2,8	-5,0	17,8
Bahamas	7,0	n.d.	13,7	2,0	2,7	n.d.	10,1
Australie	3,1	6,9	8,9	0,9	1,7	28,1	16,2
Bésil	6,7	8,4	8,8	1,9	1,7	5,6	4,1
Économies émergentes							
Chine	0,6	1,6	1,8	0,2	0,3	14,2	18,0
Inde	0,1	0,5	0,2	0,0	0,0	-58,9	7,0

Données : Statistique Canada, stocks.

a Taux de croissance annuel moyen composé.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

Le secteur minier et celui du pétrole et du gaz ont continué d'attirer les investissements en 2007, avec une augmentation de 4,6 p. 100, à 81,8 milliards de dollars, soit 16,3 p. 100 de l'IED total au Canada. L'investissement dans ces secteurs a progressé de façon spectaculaire ces dernières années : l'IED dans les activités d'extraction du pétrole et du gaz est passé de 21,5 milliards de dollars en 2000 à 51,5 milliards de dollars en 2007, un gain de 30 milliards de dollars, l'IED dans le secteur minier a bondi d'environ 5,2 milliards de dollars en 2000 à 24,6 milliards de dollars en 2007, une augmentation de 19,4 milliards de dollars. Les activités de soutien axées sur ces deux secteurs étaient aussi en hausse, soit de 3,6 milliards de dollars par rapport au niveau de 2000, à 5,7 milliards de dollars.

Le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger

L'investissement dans les industries de services a poursuivi sa progression en 2007. La plus importante, celle des finances et des assurances, a inscrit un taux de croissance de 13,0 p. 100 (7,8 milliards de dollars) pour atteindre 67,6 milliards de dollars.

Les États-Unis demeurent la première destination en importance de l'investissement direct du Canada à l'étranger, avec 226,1 milliards de dollars en 2007 (tableau 5-4, figure 5-4), soit 44,0 p. 100 du total. Il faut cependant noter que la part de ce pays baisse de façon marquée : en 2000, les États-Unis recevaient près de la moitié des investissements canadiens à l'étranger. Les investissements canadiens sur les autres marchés ont progressivement pris plus d'importance, notamment en Europe et dans les centres

TABLEAU 5-3

Stock d'investissement étranger direct au Canada, certaines industries (milliards \$ et pourcentage)

Croissance annuelle, 2006-2007	Part en 2007	2007	2006	Toutes les industries
3,3	24,7	38,6	155,1	Fabrication
29,5	223,2	33,2	10,3	Métaux primaires
5,5	3,8	5,8	27,8	Produits chimiques
1,2	16,3	5,2	22,6	Matériel de transport
14,9	25,4	4,8	19,3	Pétrole et charbon
3,2	19,3	3,3	13,7	Produits de bois et papier
16,1	4,6	16,3	78,2	Mines et extraction pétrolière et gazière
13,5	3,6	11,4	55,2	Extraction pétrolière et gazière et soutien
25,0	7,1	4,9	23,0	Mines
8,9	13,0	13,5	59,9	Finances et assurances
8,2	2,7	9,2	44,8	Gestion d'entreprises
6,5	12,2	22,3	99,8	Autres
6,7	14,4	100,0	437,8	Toutes les industries

a Taux de croissance annuel moyen composé.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

dollars. L'investissement européen continue d'être dominé par ces deux pays, de même que la France; ensemble, ils représentent les deux tiers de l'investissement européen au Canada et 20,7 p. 100 du stock total d'IED au Canada.

La croissance de l'IED en provenance d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale a ralenti quelque peu par rapport à 2006, augmentant de 9,1 p. 100, à 13,1 milliards de dollars. Malgré une croissance inférieure à la moyenne en 2007, l'IED provenant de cette région ne totalisait que 724 millions de dollars il y a sept ans. La croissance de l'IED originaire de cette région est presque entièrement attribuable au Brésil, qui détient 98,1 p. 100 du stock d'IED de la région au Canada et qui a enregistré un taux de croissance annuel moyen composé de 54,1 p. 100 depuis 2000.

La croissance des investissements provenant d'Asie et d'Océanie est demeurée robuste en 2007, à 17,9 p. 100, portant le stock total d'IED originaire de cette région à 32,7 milliards de dollars. Les investisseurs de cette région venaient au troisième rang avec une part de 6,5 p. 100 du stock total d'IED au Canada; le Japon dominait la liste avec un stock d'IED de 13,4 milliards de dollars. En dépit du rôle croissant qu'ils jouent sur les marchés internationaux, la Chine et l'Inde ne détenaient toujours qu'une part modeste du stock d'IED au Canada, avec

respectivement 616 millions de dollars et 446 millions de dollars. Les entrées d'investissement direct en 2007 ont été marquées par la hausse rapide des investissements manufacturiers et l'augmentation continue observée dans le secteur des finances et des assurances. Le stock d'IED dans le secteur manufacturier a fait un bond de 38,3 milliards de dollars, à 193,5 milliards de dollars (tableau 5-3) en 2007, après des années de stagnation. La hausse la plus importante (22,9 milliards de dollars) est survenue dans l'industrie de la transformation des métaux primaires, suivie de celle des produits dérivés du pétrole et du charbon (4,9 milliards de dollars). Malgré l'expansion de l'IED en 2007, la part du secteur manufacturier a reculé à 38,6 p. 100 de l'investissement entrant total, alors qu'elle atteignait près de la moitié en 2000.

TABLEAU 5-2 Stock d'investissement étranger direct au Canada par région (milliards \$ CAN et pourcentage)

Région	2000	2006	2007	Part en 2000	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance 2000-2007
Monde	319,1	437,8	500,9	100,0	100,0	14,4	6,7
Amérique du Nord et Caraïbes	196,8	271,9	293,8	61,7	58,7	8,1	5,9
Amérique centrale et Amérique du Sud	0,7	12,0	13,1	0,2	2,6	9,1	51,2
Europe	107,0	124,8	157,5	33,5	31,4	26,2	5,7
Afrique	0,1	1,4	2,9	0,0	0,6	110,2	59,1
Asie/Océanie	14,4	27,7	32,7	4,5	6,5	17,9	12,4

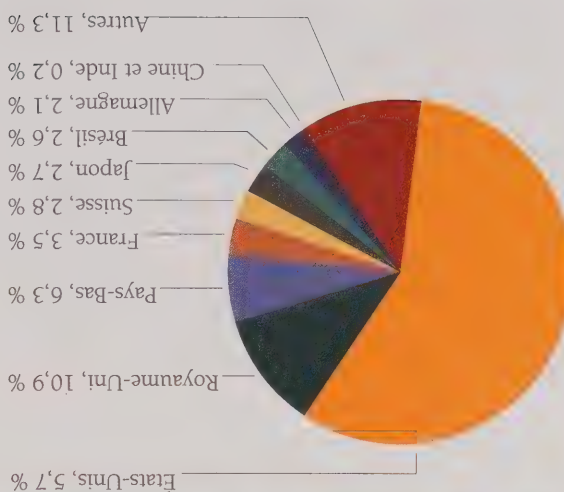
10 principales destinations	2000	2006	2007	Part en 2000	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007	Croissance 2000-2007
Etats-Unis	193,7	267,2	288,6	60,7	57,6	8,0	5,9
Royaume-Uni	24,0	39,8	54,8	7,5	10,9	37,5	12,5
Pays-Bas	15,3	24,7	31,5	4,8	6,3	27,5	10,9
France	37,0	16,9	17,4	11,6	3,5	3,0	-10,2
Suisse	5,8	13,9	13,8	1,8	2,8	-0,3	13,1
Japon	8,0	12,9	13,4	2,5	2,7	3,6	7,6
Bresil	0,6	11,9	12,8	0,2	2,6	8,1	54,1
Allemagne	7,4	10,3	10,5	2,3	2,1	1,5	5,2
Suède	2,6	2,3	8,5	0,8	1,7	269,5	18,3
Luxembourg	3,0	7,2	7,0	0,9	1,4	-2,5	12,9
Economies émergentes	n.d.	n.d.	0,6	0,1	0,1	n.d.	18,1
Inde	n.d.	0,2	n.d.	n.d.	0,1	100,9	n.d.

Données : Statistique Canada, stocks.

* Taux de croissance annuel moyen composé.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

FIGURE 5-3 Stock d'IED au Canada par pays, 2007

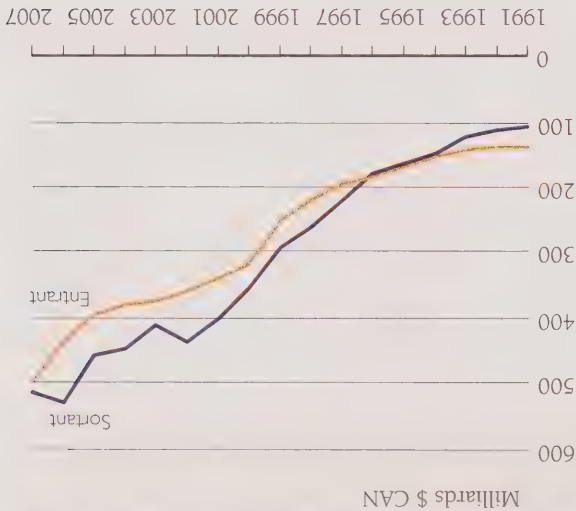


En 2007, l'investissement provenant d'Europe a fait un bond substantiel, soit 26,2 p. 100, pour atteindre 157,5 milliards de dollars, l'expansion étant alimentée par les investisseurs du Royaume-Uni dont le stock a grimpé de 37,5 p. 100, à 54,8 milliards de dollars, et ceux des Pays-Bas, qui ont vu leur stock augmenter de 27,5 p. 100, à 31,5 milliards de dollars.

En 2007, l'investissement provenant d'Europe a fait un bond substantiel, soit 26,2 p. 100, pour atteindre 157,5 milliards de dollars, l'expansion étant alimentée par les investisseurs du Royaume-Uni dont le stock a grimpé de 37,5 p. 100, à 54,8 milliards de dollars, et ceux des Pays-Bas, qui ont vu leur stock augmenter de 27,5 p. 100, à 31,5 milliards de dollars.

En 2007, l'investissement provenant d'Europe a fait un bond substantiel, soit 26,2 p. 100, pour atteindre 157,5 milliards de dollars, l'expansion étant alimentée par les investisseurs du Royaume-Uni dont le stock a grimpé de 37,5 p. 100, à 54,8 milliards de dollars, et ceux des Pays-Bas, qui ont vu leur stock augmenter de 27,5 p. 100, à 31,5 milliards de dollars.

Figure 5-2 Stocks d'IED entrant et sortant du Canada



Les flux d'investissement direct du Canada à l'étran-
ger ont été importants en 2007, dépassant légèrement
53,1 milliards de dollars. En raison de l'appréciation
du dollar canadien par rapport à plusieurs grandes
monnaies, la valeur des actifs canadiens à l'étranger –
une fois convertie en monnaie canadienne – a cepen-
dant reculé de 67,0 milliards de dollars. L'effet net
est une baisse du stock d'investissement direct du
Canada à l'étranger, de 530,0 milliards de dollars
en 2006 à 514,5 milliards de dollars en 2007.

Le solde net des investissements étrangers directs du
Canada, qui représente l'écart entre l'investissement
direct du Canada à l'étranger et l'IED au Canada, a
diminué à seulement 13,7 milliards de dollars en
2007, alors qu'il était de 92,2 milliards de dollars en
2006. En dépit de cette baisse, 2007 est la onzième
année consécutive où l'investissement direct du
Canada à l'étranger a dépassé l'investissement
étranger direct au Canada.

Le stock d'investissement étranger direct au Canada en 2007

Les investisseurs américains détiennent toujours
la majorité du stock d'IED au Canada, avec une
part de 57,6 p. 100, soit 288,6 milliards de dollars
(tableau 5-2, figure 5-3). Cependant, la croissance
de l'investissement américain a été inférieure à la
moyenne des autres pays, et la part des États-Unis
a reculé de 5 points de pourcentage par rapport au
niveau de 62,9 p. 100 observé il y a deux ans, pour-
suivant la tendance à une plus grande diversification
des sources d'IED au Canada. Une partie de la dimi-

15,3 milliards de dollars F.-U., et demeurent
modestes par rapport à la norme mondiale,
soit autour de 1 p. 100 des flux mondiaux
d'investissement.

Les entrées d'IED dans les pays africains sont
demeurées pratiquement inchangées en 2007, à
35,6 milliards de dollars F.-U., mais atteignent près
du double du niveau de 2003. La croissance des flux
d'investissement sur le continent africain a connu une
poussée entre 2003 et 2006, en partie sous l'effet des
prix plus élevés du pétrole et du gaz qui ont stimulé
les fusions et acquisitions transfrontières dans les
industries extractives. L'Égypte a été le plus important
pays d'accueil de l'IED en 2007, à 10,2 milliards de
dollars F.-U., suivie du Maroc avec 5,2 milliards de
dollars F.-U.

En 2007, les entrées d'IED en Russie, la plus impor-
tante des économies en transition, ont augmenté de
70,3 p. 100 pour atteindre 48,9 milliards de dollars
F.-U., après une hausse de 125,1 p. 100 en 2006.
Les flux d'IED en Russie ont bondi de près de
500 p. 100 depuis 2003 en dépit des restrictions
croissantes à l'IED dans les industries extractives. Il
reste à voir si, dans l'avenir, les flux d'investissement
subiront l'effet des nouvelles lois adoptées en 2008,
qui imposent des restrictions supplémentaires à l'in-
vestissement étranger dans certains secteurs, dont le
pétrole et le gaz, mais qui pourraient aussi garantir
une plus grande clarté aux investisseurs.

L'IED entrant et sortant du Canada

Le Canada a été un participant actif à l'augmentation
des flux d'IED mondiaux et a enregistré une solide
croissance de ses stocks d'IED entrant et sortant au
cours de 25 dernières années. Malgré cela, la part
de l'investissement mondial détenue par le Canada
a reculé au fil des années 80, 90 et 2000. Une crois-
sance plus rapide dans les pays en développement
a accentué la concurrence pour l'IED; parallèlement,
ces pays deviennent des investisseurs de plus en plus
importants à l'étranger, comme en témoigne la diver-
sification progressive du portefeuille d'investissement
du Canada.

En 2007, l'expansion rapide des flux mondiaux
d'IED a contribué à une hausse de 14,4 p. 100 du
stock d'IED au Canada (à 500,9 milliards de dollars),
la progression la plus forte en sept ans (figure 5-2).
Cette augmentation résulte principalement d'une
forte progression des fusions et acquisitions trans-
frontières.

TABLEAU 5-1

Entrées mondiales d'investissement étranger direct, certaines régions et économies, 2003-2007 (milliards \$ E.-U. et pourcentage)

Économies	Milliards d'actifs					Part en annuelle	Croissance
	2001	2004	2005	2006	2007	en 2007	2003-2007
Monde	564,1	742,1	945,8	1 305,9	1 537,9	17,8	28,5

Économies développées	361,2	418,9	590,3	857,5	1 001,9	16,8	29,1
Canada ^b	8,1	-0,4	30,1	61,1	118,1	93,3	95,5
États-Unis	53,1	135,8	101,0	175,4	192,9	10,0	38,0
Europe	277,1	209,2	495,0	566,4	651,0	14,9	23,8
UE 25	256,7	204,2	486,4	531,0	610,0	14,9	24,2
France	42,5	32,6	81,1	81,1	123,3	52,1	30,5
Allemagne	32,4	-9,2	35,9	42,9	44,8	4,5	8,5
Italie	16,4	16,8	20,0	39,2	28,1	-28,2	14,4
Pays-Bas	21,0	2,1	41,5	4,4	104,2	2 284,1	49,2
Royaume-Uni	16,8	56,0	193,7	139,5	171,1	22,6	78,7
République tchèque	2,1	5,0	11,7	6,0	7,6	27,6	37,9
Japon	6,3	7,8	2,8	-6,5	28,8	-542,7	46,1

Économies en développement	178,7	283,0	314,3	379,1	438,4	15,7	25,2
Asie et Océanie	115,3	170,7	209,1	259,8	277,0	6,6	24,5
Chine	53,5	60,6	72,4	69,5	67,3	-3,1	5,9
Hong Kong (Chine)	13,6	34,0	33,6	42,9	54,4	26,8	41,4
Inde	4,3	5,8	6,7	16,9	15,3	-9,4	37,2
Singapour	11,7	19,8	15,0	24,2	36,9	52,4	33,4
Amérique latine et Caraïbes	44,7	94,3	75,5	83,8	125,8	50,2	29,5
Brazil	10,1	18,1	15,1	18,8	37,4	99,1	38,6
Chili	4,3	7,2	7,0	8,0	15,3	92,4	37,3
Mexique	15,3	22,4	19,7	19,0	36,7	92,8	24,4
Afrique	18,7	18,0	29,6	35,5	35,6	0,2	17,5
Russie	8,0	15,4	12,8	28,7	48,9	70,4	57,4

a Taux de croissance annuel moyen composé.

b Les données sur le Canada ne sont pas disponibles auprès de la CNUCED pour 2007; celles-ci proviennent de Statistique Canada et ont été converties en dollars E.-U. au taux de clôture à la fin de chaque année.

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau, qui sont arrondies.

Sources : CNUCED, *Investment Brief 2008* No.1, et CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007*.

En 2007, les entrées d'investissement en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont progressé de 24,5 milliards de dollars E.-U., à 224,0 milliards de dollars E.-U., Singapour venant en tête de liste avec un gain de 52,5 p. 100 (12,7 milliards de dollars E.-U.), à 36,9 milliards de dollars E.-U., suivi de Hong Kong (Chine) où les entrées d'investissement ont augmenté de 26,9 p. 100 (11,5 milliards de dollars E.-U.), à 54,4 milliards de dollars E.-U. Les entrées d'investissement en Chine ont fléchi de 3,1 p. 100, à 67,3 milliards de dollars E.-U., se maintenant à un niveau relativement stable au cours des cinq dernières années, avec un taux d'expansion annuel moyen de moins de 10 p. 100, c'est-à-dire sous le taux de croissance moyen dans le monde³. Les entrées d'investissement en Inde ont reculé de 9,4 p. 100, à

3 En dépit du ralentissement récent de l'IED en Chine, le stock d'IED entrant est passé de 20,7 milliards de dollars E.-U. en 1990 à 292,6 milliards de dollars E.-U. en 2006.

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

L'investissement étranger direct (IED) procure des avantages à l'économie d'accueil grâce au transfert de savoir, de technologie et de compétences, et à un accroissement des échanges commerciaux liés à l'investissement, ce qui favorise la productivité et la compétitivité, et est l'une des façons dont un pays peut intégrer son économie aux chaînes de valeur mondiales.

L'IED a joué un rôle clé dans la mondialisation, les flux d'investissement progressant de 600 p. 100 entre 1990 et 2000. Depuis 1980, l'expansion du stock mondial d'IED a avancé de façon spectaculaire la croissance des exportations et du PIB dans le monde. Après avoir ralenti au début de la décennie, les entrées mondiales d'IED ont crû à un taux annuel moyen de 28,5 p. 100 depuis 2003 pour atteindre 1,5 billion de dollars E.-U. en 2007 (figure 5-1), dépassant ainsi l'ancien record enregistré en 2000.

L'augmentation continue de l'IED traduit la vigueur de l'expansion de l'économie mondiale, la hausse des bénéfices des entreprises, les cours plus élevés des actions, la croissance du capital privé et des fonds de couverture, ainsi que la présence accrue des agences gouvernementales de placement dans les économies émergentes. Cependant, même si les flux mondiaux d'IED ont doublé entre 2004 et 2007, les perspectives sont incertaines pour 2008. La croissance de l'économie mondiale s'essouffie et les perturbations récentes sur les marchés du crédit ont entraîné un ralentissement de l'activité liée aux fusions et acquisitions transfrontières dans la seconde moitié de 2007, une tendance qui pourrait se poursuivre en 2008.

Les flux d'IED ont crû plus rapidement dans les pays développés en 2007, soit à un rythme de 16,8 p. 100, les entrées totalisant plus d'un billion de dollars E.-U.



(tableau 5 1). Les Etats-Unis détiennent la part la plus élevée, soit 192,9 milliards de dollars E.-U., mais les pays membres de l'Union européenne¹ ont collective-ment accueilli 39,7 p. 100 des entrées totales d'IED, soit 610,0 milliards de dollars E.-U. Trois pays ont reçu les deux tiers de la part de l'UE : le Royaume-Uni, avec 28,0 p. 100 (171,1 milliards de dollars E.-U.), la France, avec 20,2 p. 100 (123,3 milliards de dollars E.-U.) et les Pays-Bas, avec 17,0 p. 100 (104,2 milliards de dollars E.-U.).

Les pays en développement ont aussi enregistré un taux de croissance élevé, soit 15,6 p. 100, haussant les flux totaux d'IED pour 2007 à 438,4 milliards de dollars E.-U., un gain de 145 p. 100 par rapport à 2003. Les flux d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont atteint un niveau record, soit 125,8 mil- liards de dollars E.-U., les entrées d'investissement ayant presque doublé au Mexique, au Chili et au Brésil. La croissance dans cette région a été alimentée par les investissements en installations nouvelles² plutôt que par les fusions et acquisitions.

1 À l'exclusion de la Roumanie et de la Bulgarie qui ne figurent pas encore dans les données de l'UE.

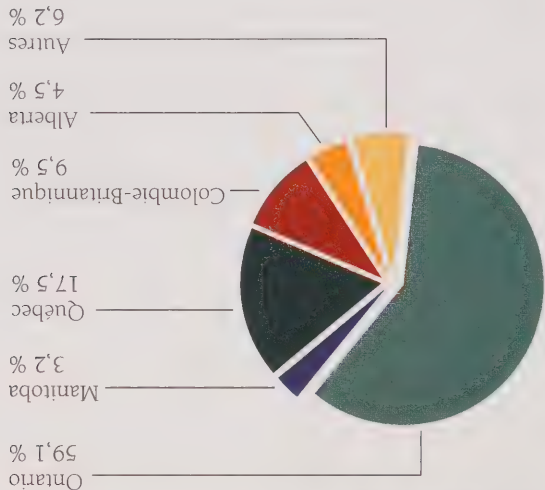
2 Les investissements en installations nouvelles sont les déboursés faits pour implanter une nouvelle entreprise ou pour agrandir une entreprise existante.

TABLEAU 4-4
Importations de marchandises par province et territoire, 2003-2007 (millions \$ et pourcentage)

Province/Territoire	2001	2004	2005	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Ensemble des provinces	336 141,3	355 886,2	380 859,2	396 645,3	406 620,0	100,0	2,5
Ontario	210 191,8	220 619,6	228 646,7	233 597,8	240 216,6	59,1	2,8
Québec	52 412,7	57 493,8	65 284,9	68 680,9	70 978,5	17,5	3,3
Colombie-Britannique	31 269,6	32 885,0	35 295,9	38 891,4	38 687,9	9,5	-0,5
Alberta	13 257,6	13 638,8	16 455,8	18 494,5	18 437,8	4,5	-0,3
Manitoba	10 398,6	10 565,4	11 795,6	12 426,2	13 153,0	3,2	5,8
Nouveau-Brunswick	5 974,1	6 899,0	8 002,6	7 521,6	7 470,4	1,8	-0,7
Nouvelle-Écosse	5 816,3	6 377,3	6 992,6	7 488,5	7 452,5	1,8	-0,5
Saskatchewan	4 151,7	4 669,0	5 596,4	6 496,2	6 958,9	1,7	7,1
Terre-Neuve	2 567,6	2 552,9	2 653,8	2 892,9	3 092,3	0,8	6,9
Yukon	75,2	85,4	76,9	86,3	96,0	0,0	11,2
Ile-du-Prince-Édouard	19,7	36,5	53,9	49,4	54,4	0,0	10,1
Nunavut	2,9	0,0	2,9	16,0	17,6	0,0	10,3
Territoires du Nord-Ouest	3,5	63,6	1,1	3,7	4,0	0,0	8,0

Source : Statistique Canada

FIGURE 4-13
Part des importations de marchandises par province



Parmi les provinces, l'Ontario détenait une part plus élevée des importations de marchandises canadiennes (59,1 p. 100) que sa part des exportations, suivie du Québec (17,5 p. 100) et de la Colombie-Britannique (9,5 p. 100) (figure 4-13).

TABLEAU 4-3
Exportations de marchandises par province et territoire, 2003-2007 (millions \$ et pourcentage)

Province/Territoire	2003	2004	2005	2006	2007	Part annuelle en 2007
Ensemble des provinces	381 071,4	412 290,0	436 257,2	440 266,2	450 315,5	100,0
Ontario	189 095,5	199 007,3	200 791,8	198 663,9	202 406,3	44,9
Alberta	57 639,7	64 539,2	77 419,5	78 999,9	82 874,4	18,4
Québec	64 190,9	68 478,2	71 005,2	73 195,8	69 919,9	15,5
Colombie-Britannique	29 334,6	32 261,0	35 575,0	34 878,2	32 375,8	7,2
Saskatchewan	10 389,1	13 460,5	14 932,6	16 409,6	19 970,4	4,4
Manitoba	9 328,7	9 438,0	9 388,4	10 428,0	11 830,7	2,6
Terre-Neuve et Labrador	4 798,7	7 165,6	8 106,9	9 599,3	11 593,8	2,6
Nouveau-Brunswick	8 573,7	9 479,7	10 722,9	10 408,9	11 179,9	2,5
Nouvelle-Écosse	5 477,4	5 810,4	5 802,9	5 193,7	5 451,3	1,2
Territoires du Nord-Ouest	1 587,8	1 975,2	1 687,1	1 605,2	1 882,0	0,4
Ile-du-Prince-Édouard	647,7	666,8	810,0	838,0	802,8	0,2
Yukon	4,8	4,8	11,4	39,7	22,6	0,0
Nunavut	2,9	3,2	3,6	5,9	5,6	0,0
						-6,1
						-42,3
						-4,2
						17,2
						5,0
						7,4
						20,8
						13,5
						21,7
						-7,2
						-4,5
						4,9
						1,9
						2,3

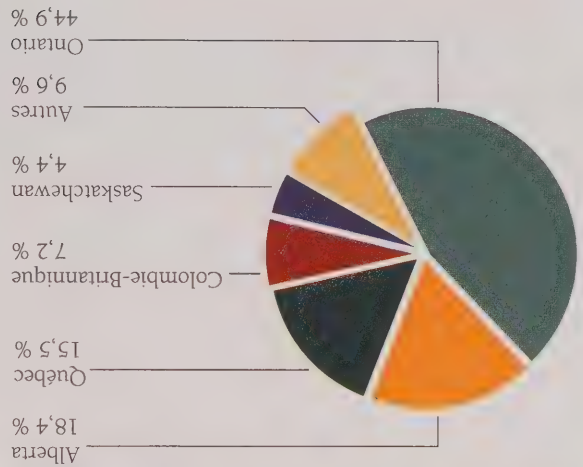
Source : Statistique Canada

95,5 p. 100), de légumes (hausse de 28,8 p. 100) et de machines électriques (hausse de 16,2 p. 100). Les importations de combustibles et huiles minérales ont par contre reculé de 24,3 p. 100 l'an dernier.

La performance commerciale des provinces

Trois provinces et deux territoires – le Québec, la Colombie-Britannique, l'Ile-du-Prince-Édouard, le Yukon et le Nunavut – ont vu leurs exportations de marchandises vers le monde reculer en 2007 (tableau

FIGURE 4-12
Part des exportations de marchandises par province



Parmi les provinces et territoires canadiens, l'Ontario était à l'origine de 44,9 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes vers le monde en 2007, suivie de l'Alberta à 18,4 p. 100, du Québec à 15,5 p. 100, et de la Colombie-Britannique, à 7,2 p. 100 (figure 4-12).

En 2007, les importations en provenance du monde étaient légèrement en baisse dans quatre provinces – le Nouveau-Brunswick, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et l'Alberta (tableau 4-4). Par contre, une province et deux territoires ont inscrit un taux de croissance dans les deux chiffres – l'Ile-du-Prince-Édouard, le Yukon et le Nunavut. Dans ce dernier cas, le gain est imputable à l'augmentation des importations de produits liés aux aéronefs et aux astronefs, qui représentaient la presque totalité des importations mondiales du Nunavut l'an dernier.

TABLEAU 1
Établissements exportateurs selon la taille de l'effectif

Nombre	Nombre	% de la population	Valeur des exportations	Valeur des exportations
d'employés	d'exportateurs	des exportateurs	(millions \$)	exportateurs (%)
Moins de 50	33 062	72,3	121 910	30,4
50-99	6 029	13,2	60 786	15,1
100-199	3 741	8,2	42 837	10,7
200 et plus	2 905	6,4	175 972	43,8
Total	45 737	100,0	401 504	100,0

Source : Registre des exportateurs de Statistique Canada, 2005

en 2005. Cette tendance a été en partie compensée par l'augmentation du nombre d'entreprises qui exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres marchés, qui a grimpé de 1 900, un gain de 29 p. 100. Le nombre d'entreprises exportant seulement vers des pays autres que les États-Unis a progressé encore davantage, soit de 2 900 entreprises (70 p. 100).

Tandis que le nombre d'entreprises exportatrices diminuait, la valeur totale des exportations canadiennes augmentait. Ainsi, la valeur moyenne des exportations par entreprise est passée de 8,7 millions de dollars en 2000 à 9,4 millions de dollars en 2005. On observe toutefois des variations importantes dans la valeur moyenne des exportations vers les diverses régions. Comme on pouvait s'y attendre, la valeur moyenne des exportations est beaucoup plus élevée pour les entreprises qui exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations, mais elle est allée en diminuant. Le nombre croissant de petites entreprises qui exportent dans le monde a contribué à la baisse de la valeur moyenne des exportations.

La baisse du nombre d'entreprises exportant seulement aux États-Unis est principalement attribuable au recul du nombre de petites entreprises

Bien que ces tendances aient été concentrées parmi les entreprises de plus petite taille, il importe de signaler que du fait que ces entreprises ont une taille limitée, toute variation dans leurs activités d'exportation a un effet relativement modeste sur les exportations globales. Les entreprises de plus grande taille (celles comptant plus de 200 employés) ne représentaient que 6,4 p. 100 des exportateurs canadiens en 2005 mais fournissaient près de la moitié de la valeur des exportations totales (tableau 1)⁴.

2 Les entreprises qui exportent pour une valeur inférieure à 1 million de dollars annuellement représentent 85 p. 100 de la baisse du nombre d'entreprises exportant uniquement aux États-Unis entre 2000 et 2005.

3 Les entreprises qui exportent moins de 1 million de dollars annuellement représentaient 81 p. 100 de la hausse du nombre d'entreprises exportant à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations de 2000 à 2005.

4 À noter que les données sur les exportateurs selon la taille de l'effectif ont été compilées au niveau de l'établissement, une mesure statistique différente de celle employée dans les données précédemment citées, compilées au niveau de l'entreprise. L'entreprise est le plus haut niveau hiérarchique associé à un ensemble complet (consolidé). Un établissement est une unité de production, par exemple une usine ou une fabrique, à l'égard de laquelle les données comptables requises pour mesurer la production sont disponibles. Une entreprise peut compter de nombreux établissements.

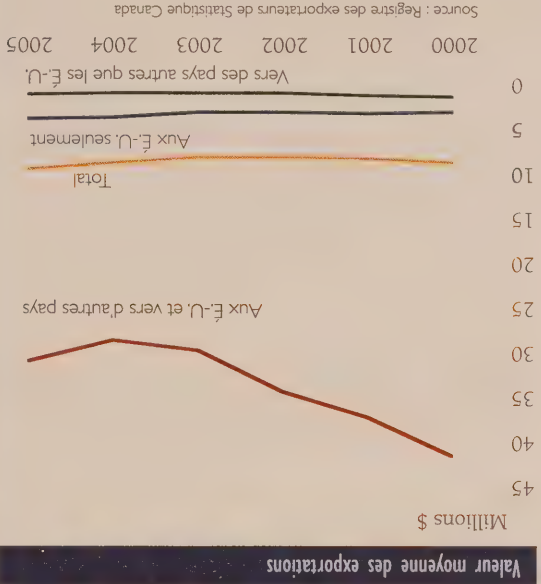
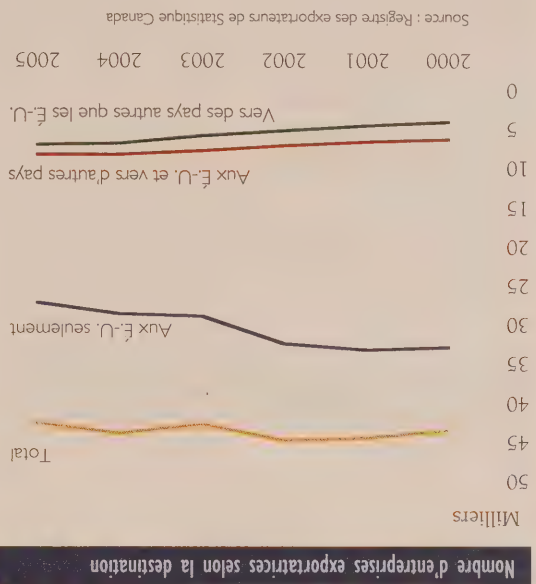
Mexique, avec, en tête, les véhicules automobiles (18,6 p. 100), les machines électriques (11,3 p. 100) et les oléagineux (9,3 p. 100) (figure 4-11a). Sur les 10 principaux produits d'exportation au Mexique en 2007, les produits liés aux aéronautiques et aux astronefs ont affiché un taux de croissance supérieur à 100 p. 100, soit 137,0 p. 100. Les exportations de produits du tabac ont aussi progressé fortement (72,2 p. 100). En 2007, les importations en provenance du Mexique ont progressé de 7,2 p. 100, à 17,2 milliards

de dollars, un nouveau record. De façon générale, les importations de marchandises du Mexique sont très concentrées et l'année 2007 n'a pas fait exception à cet égard, les trois plus importants produits d'importation représentant 69,0 p. 100 de toutes les importations en provenance de ce pays. Dans l'ensemble, les 10 principaux produits d'importation représentaient environ 87,8 p. 100 des importations totales en provenance de ce pays (figure 4-11b). La croissance a été particulièrement notable dans les importations de tabac, qui ont presque doublé (hausse de

Les exportateurs canadiens : conquérir le marché mondial

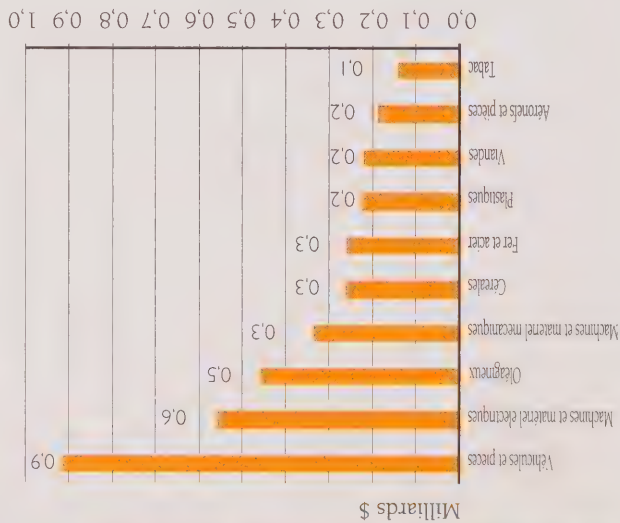
Une analyse du nombre d'entreprises canadiennes qui exportent, par contraste à celle de la valeur des exportations, jette un éclairage supplémentaire sur les tendances du commerce du Canada. Les données du Registre des exportateurs¹ montrent que les entreprises canadiennes exportent de plus en plus sur le marché mondial et le nombre de celles qui exportent seulement aux États-Unis diminue avec le temps. En 2005, il y avait 42 600 entreprises exportatrices au Canada, soit un peu moins qu'en

2000 (43 600) et qu'en 2002 (44 800), année où ce nombre a atteint un niveau record. Cela représente un recul de 2 p. 100 par rapport à 2000 et de 5 p. 100 par rapport au sommet de 2002. La diminution du nombre d'exportateurs canadiens est essentiellement attribuable à la baisse du nombre d'entreprises exportant seulement aux États-Unis. Le nombre d'entreprises qui n'exportent que sur le marché américain a baissé de 18 p. 100, passant de 33 000 en 2000 à 27 200



1 Le Registre des exportateurs est une base de données de Statistique Canada. Au moment de la rédaction du présent article, les dernières données disponibles portaient sur 2005.

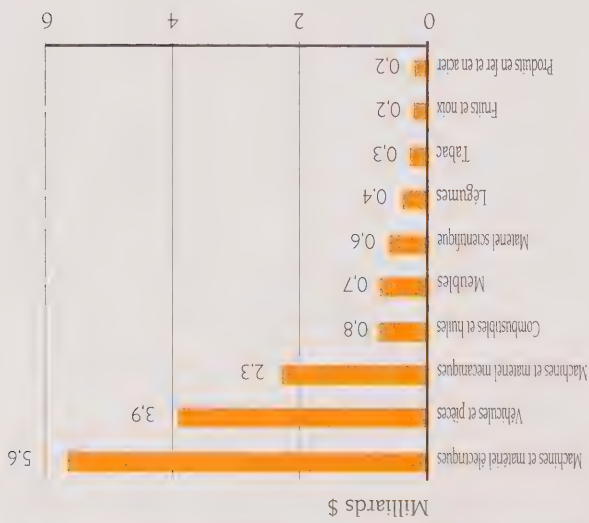
FIGURE 4-1A
Dix principales exportations de marchandises au Mexique, 2007



taient près de 70 p. 100 des exportations totales vers ce pays (figure 4-10a). Les exportations de pâte de bois ont augmenté de 32,0 p. 100 pour atteindre 1,5 milliard de dollars l'an dernier, tandis que les exportations de produits chimiques organiques ont franchi la barre du milliard de dollars pour la première fois, soit 1,1 milliard de dollars, alors qu'elles avaient été de 881,0 millions de dollars un an auparavant. La hausse des exportations d'oléagineux (92,3 p. 100), d'engrais (69,9 p. 100) et de produits en nickel (42,8 p. 100) a contribué à ce gain. Bien que les exportations de produits axés sur les ressources aient été le principal moteur de l'exportation, on a aussi observé une progression de 15,4 p. 100 des exportations de machines mécaniques. Ce gain a toutefois été tempéré par un recul des exportations de véhicules automobiles (-22,4 p. 100) et de machines et matériel électriques (-5,9 p. 100).

Les importations au Canada de marchandises provenant de la Chine ont augmenté plus lentement que les exportations en 2007, soit 11,0 p. 100, pour atteindre 38,3 milliards de dollars. Les 10 principales

FIGURE 4-1B
Dix principales importations de marchandises du Mexique, 2007



Le Mexique
Au niveau des pays, le Mexique est le cinquième plus important marché d'exportation de marchandises du Canada et la troisième plus importante source d'importations au pays. Les exportations de marchandises au Mexique ont progressé au taux robuste de 13,2 p. 100 l'an dernier pour atteindre 5,0 milliards de dollars, alors qu'elles étaient de 4,4 milliards de dollars en 2006⁶. Dix produits représentent près des trois-quarts de l'ensemble des exportations au

catégories d'importations ont toutes enregistré un taux de croissance positif l'an dernier, à l'exception des machines et du matériel mécaniques. Les machines mécaniques, les machines et le matériel électriques ainsi que les jouets et les articles de sport sont les trois plus importantes catégories d'importations (figure 4-10b), les jouets et les articles de sport (gain de 25,0 p. 100), les machines électriques (gain de 16,9 p. 100) et les vêtements tricotés (gain de 16,5 p. 100) ayant dominé la croissance. La Chine est la deuxième plus importante source d'importations au Canada depuis 2002.

6 Comme au cours des années précédentes, les écarts entre les statistiques canadiennes et mexicaines étaient significatifs en 2007. Les importations du Mexique en provenance du Canada dépassaient les exportations du Canada au Mexique de 3,6 milliards de dollars. Réciproquement, les importations canadiennes du Mexique étaient de 10,2 milliards de dollars supérieures aux exportations mexicaines au Canada. Des études de rapprochement entre le Canada et le Mexique ont permis d'identifier certains problèmes de mauvaise affectation et de sous-dénombrement comme causes principales de ces divergences. La mauvaise affectation par un pays et l'attribution d'échanges commerciaux à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, ce qui engendre une situation où les deux pays imputent des échanges à différents pays. À titre d'exemple, le Canada peut expédier des biens vers une destination finale au Mexique en passant par les États-Unis. Il y a sous-dénombrement lorsque des échanges commerciaux ne sont pas consignés par le pays qui compile les statistiques; ils sont donc tout à fait absents des statistiques officielles qu'il publie.

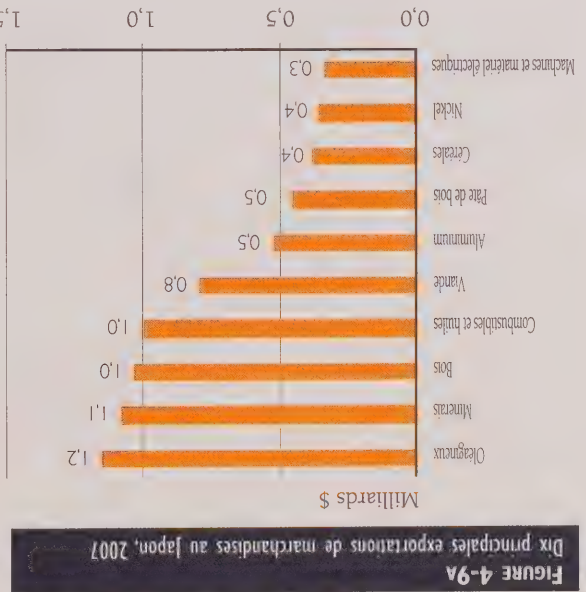


FIGURE 4-10A
Dix principales exportations de marchandises en Chine, 2007

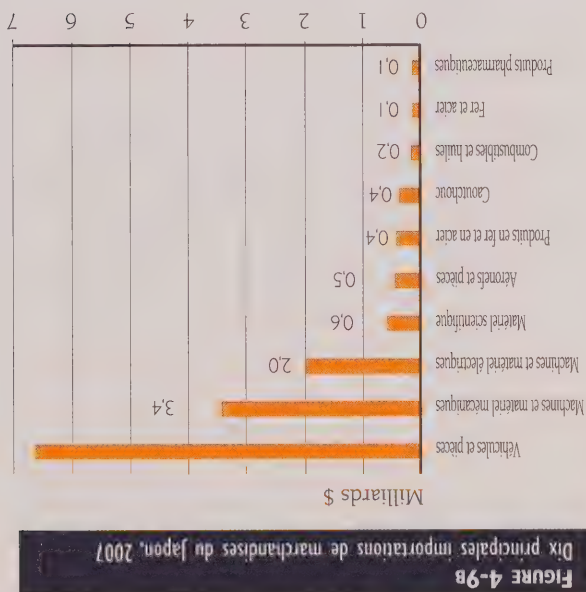
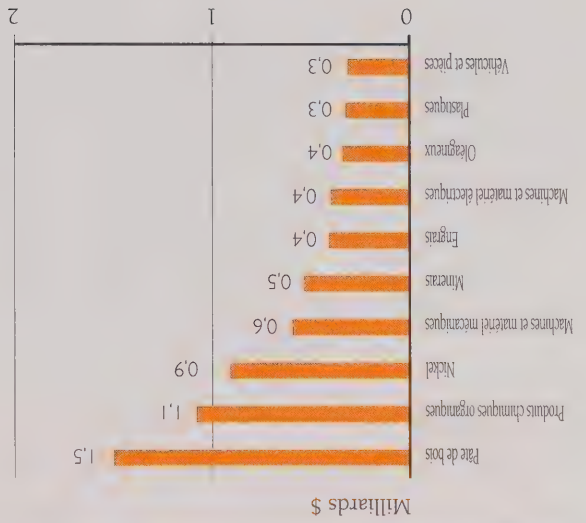
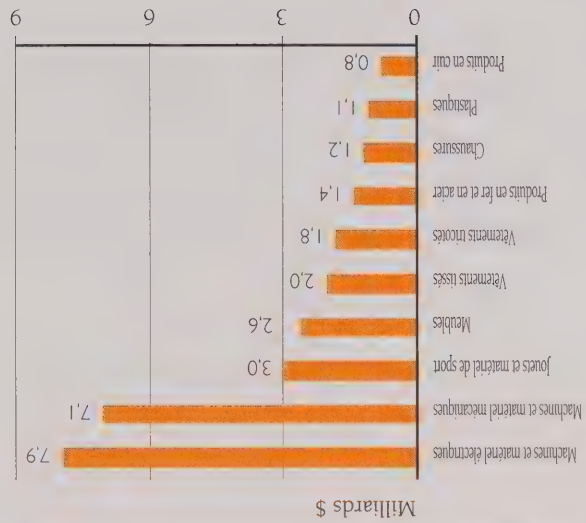


FIGURE 4-10B
Dix principales importations de marchandises de la Chine, 2007



Les importations de marchandises du Japon ont progressé 0,8 p. 100 en 2007, à 15,4 milliards de dollars, alors qu'elles avaient été de 15,3 milliards de dollars en 2006. Comme au cours des années précédentes, les importations étaient concentrées dans quelques secteurs (figure 4-9b). Les trois plus importants – les véhicules automobiles (43,0 p. 100), les machines et matériel mécaniques (22,2 p. 100) et les machines et le matériel électriques (12,7 p. 100) – ont été à l'origine de plus des trois quarts des importations totales de marchandises du Japon, si l'on ajoute les sept plus

La Chine
L'accroissement des exportations canadiennes de marchandises en Chine a compté pour près du cinquième de l'augmentation totale des exportations du Canada vers toutes les destinations l'an dernier, alors que les exportations vers ce pays grimpèrent de 21,3 p. 100, à 9,3 milliards de dollars en 2007, contre 7,7 milliards de dollars un an auparavant. En 2007, les 10 principaux produits exportés représen-

importantes catégories suivantes, la part du total atteint 92,8 p. 100.

(-3,0 p. 100) et les produits en plastique (-4,5 p. 100) sont les catégories ayant accusé les replis les plus importants.

L'Union européenne

Les exportations de marchandises du Canada vers l'UE ont bondi en 2007, propulsées par les exportations vers le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Globalement, les exportations vers cette région étaient en hausse de 19,4 p. 100, à 34,8 milliards de dollars. En particulier, le Royaume-Uni explique près du tiers de la croissance des exportations totales du Canada. Les 10 principales catégories d'exportations représentaient 70,7 p. 100 de l'ensemble des exportations vers l'UE l'an dernier (figure 4-8a). Les exportations de produits chimiques inorganiques, d'aluminium et de nickel ont plus que doublé en 2007, avec des taux de croissance de 143,5 p. 100, de 105,8 p. 100 et de 103,4 p. 100, respectivement. L'augmentation de la demande d'uranium explique la forte hausse des exportations de produits chimiques inorganiques. Les minerais (+59,1 p. 100) et les machines et le matériel mécaniques (+11,5 p. 100) ont aussi affiché une solide croissance sur le marché d'exportation en 2007, tandis que les exportations de produits liés aux aéronautiques et aux astronefs (-14,7 p. 100), de combustibles et huiles minérales (-13,0 p. 100) et de machines et matériel électriques (-12,2 p. 100) ont reculé.

À l'instar de l'année précédente, les importations canadiennes de marchandises de l'UE ont progressé

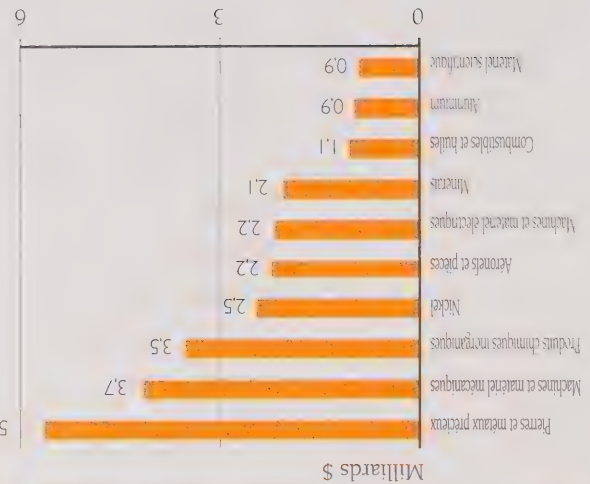


Figure 4-8a
Dix principales exportations de marchandises vers l'Union européenne, 2007

moins vite que les exportations vers cette région en 2007, ne gagnant que 0,2 p. 100, à 49,4 milliards de dollars. Quatre produits – les machines et le matériel mécaniques, les combustibles et huiles minérales, les produits pharmaceutiques et les véhicules automobiles – sont à l'origine de 53,1 p. 100 des importations en provenance de l'UE (figure 4-8b). Les importations de produits chimiques organiques (-14,1 p. 100), de produits en fer et en acier (-13,3 p. 100), de produits liés aux aéronautiques et astronefs (-5,5 p. 100), et de combustibles et huiles minérales (-4,3 p. 100) ont toutes reculé en 2007, alors que les importations de boissons augmentaient de 10,1 p. 100.

Le Japon

Les exportations canadiennes de marchandises au Japon ont reculé de 2,5 p. 100 en 2007, à 9,2 milliards de dollars. C'est la première baisse depuis 2003. Ce repli est principalement attribuable à la diminution des exportations de minerais, de bois, de pâte de bois et de combustibles et huiles minérales. Une augmentation marquée des exportations de nickel est venue limiter les pertes. Les 10 plus importants produits exportés au Japon ont accaparé plus de 75 p. 100 des exportations totales de marchandises vers ce pays (figure 4-9a). Cinq produits – le bois, les minerais, les combustibles et huiles minérales, les oléagineux et la viande – ont représenté à eux seuls plus de la moitié de l'ensemble des exportations.

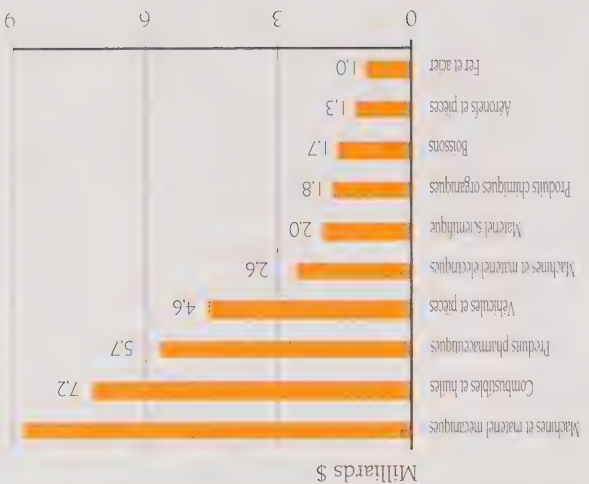


Figure 4-8b
Dix principales importations de marchandises de l'Union européenne, 2007

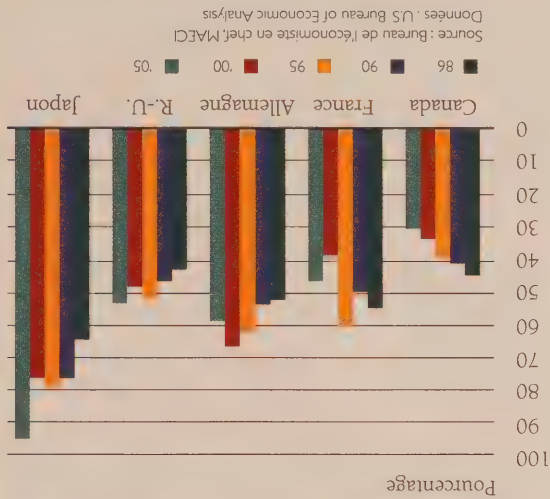
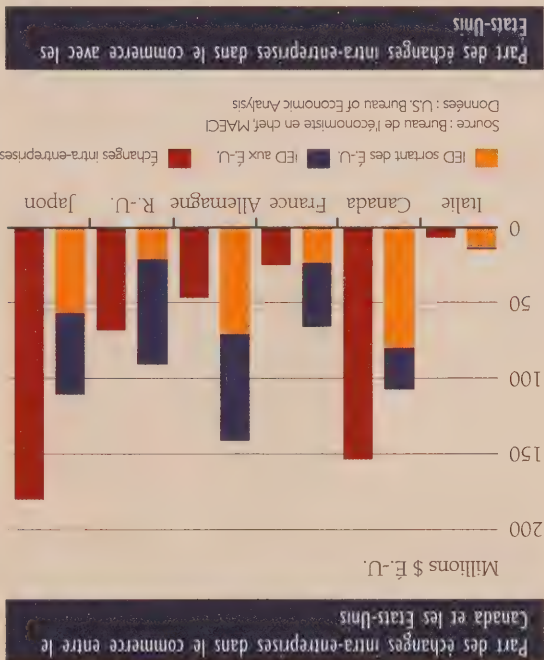
canadien aux États-Unis se compare à celui du Japon ou des trois grands pays européens.

Nonobstant cette part relativement faible, il y a lieu de signaler que les échanges de biens intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis sont loin d'être négligeables. À vrai dire, le Canada occupe le second rang des partenaires commerciaux des États-Unis à ce titre, après le Japon. Cela s'explique par le volume même du commerce

Il est bien connu que le Canada et les États-Unis sont les deux plus grands partenaires commerciaux au monde. Si les grandes entreprises sont à l'origine d'une bonne partie de ces échanges, une proportion assez élevée d'entreprises canadiennes de plus petite taille exportent aux États-Unis. En fait, 18,8 p. 100 des exportations manufacturières canadiennes aux États-Unis sont le fait d'entreprises exportant moins de 25 millions de dollars par année, contre seulement 15,0 p. 100 pour les marchés autres que les États-Unis. Cela pourrait indiquer un niveau accru d'adaptation des exportateurs canadiens au marché américain.

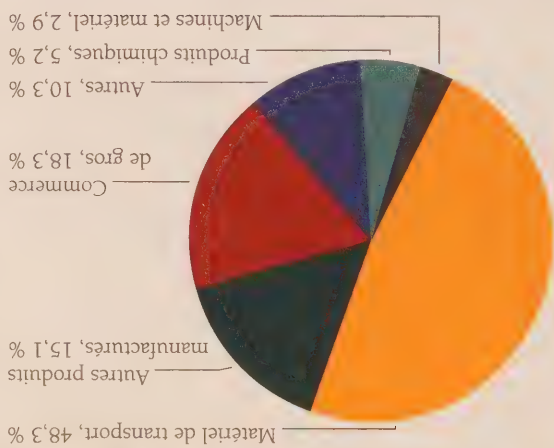
En outre, le Canada n'a pas toujours affiché une part aussi faible d'échanges intra-entreprises avec les États-Unis. En 1996, elle équivalait à peu près à celle des trois grands pays européens et était même supérieure à celle du Royaume-Uni. Cela incite à penser que les deux accords commerciaux conclus au cours de la période (l'ALE entre le Canada et les États-Unis et l'ALENA) ont facilité les échanges commerciaux entre les deux pays sans qu'il soit nécessaire d'avoir une présence à l'étranger.

0,7 point de pourcentage inférieure à celle de l'année précédente. Les véhicules automobiles et pièces, ainsi que les machines et le matériel – mécaniques et électriques – ont représenté 45,6 p. 100 des importations totales de marchandises des États-Unis en 2007 (figure 4-7b). Les 10 principales marchandises importées au niveau de la classification à deux chiffres du système harmonisé (SH) représentaient environ 67,2 p. 100 des importations totales de



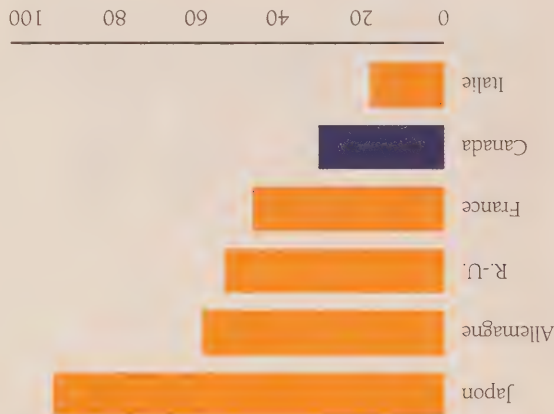
marchandises des États-Unis, soit 148,2 milliards de dollars. Comme dans le cas des exportations, les produits liés aux aéronautiques et aux astronautes sont ceux qui ont affiché la croissance la plus rapide parmi les 10 principales catégories d'importations en 2007, avec un gain de 38,9 p. 100, tandis que les machines et le matériel

Echanges intra-entreprises Canada-Etats-Unis par industrie, 2005



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce avec les Etats-Unis, 2005



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

E.-U., se déroulait au sein des entreprises. Les échanges intra-entreprises représentaient quelque 34,0 p. 100 des exportations canadiennes, mais une part beaucoup moins élevée des importations, soit 25,2 p. 100. Dans une large mesure, cet écart entre les importations et les exportations reflète la différence qui existe entre les entreprises canadiennes et américaines. Plus des trois-quarts des exportations canadiennes qui constituent des échanges intra-entreprises sont le fait d'une filiale exportant vers sa société mère aux Etats-Unis,

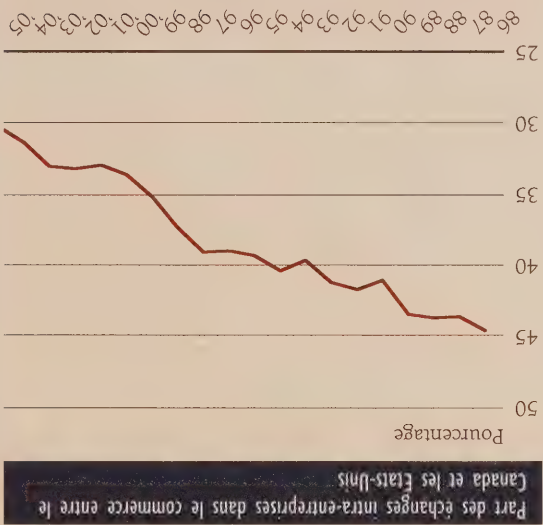
alors que seulement 22,8 p. 100 est constitué d'expéditions d'une société mère canadienne vers une filiale aux Etats-Unis. Dans le cas des importations intra-entreprises, l'écart est encore plus marqué. Quelque 94,4 p. 100 des importations intra-entreprises est imputable à des filiales au Canada qui importent de leur société mère aux Etats-Unis, contre seulement 5,6 p. 100 qui est le fait de filiales aux Etats-Unis expédiant des biens à leur société mère canadienne.

Le secteur du matériel de transport est à l'origine de près de la moitié des échanges intra-entreprises entre le Canada et les Etats-Unis, avec en tête les véhicules automobiles – une industrie dominée par les grands constructeurs américains qui ont des activités des deux côtés de la frontière. Une autre tranche de 15,1 p. 100 des échanges intra-entreprises allait aux « autres produits manufacturés », mais le second secteur en importance après le matériel de transport était celui du commerce de gros. En 1990, 85,1 p. 100 des échanges intra-entreprises de biens entre le Canada et les Etats-Unis se passaient dans le secteur manufacturier; en 2005 la proportion avait reculé à 71,4 p. 100, le secteur du commerce de gros accaparant la plus grande part de la différence.

Parmi les pays du G-7, le Canada affiche la deuxième part la plus faible des échanges intra-entreprises avec les Etats-Unis, après l'Italie. Les trois autres grands pays européens – l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France – ont des parts assez similaires, allant de 58,2 p. 100 pour l'Allemagne à 46,2 p. 100 pour la France. C'est le Japon qui, de loin, a la part la plus élevée d'échanges intra-entreprises avec les Etats-Unis, soit 94,1 p. 100.

La part relativement faible des échanges entre sociétés apparentées dans le commerce canado-américain est le reflet du profil de l'investissement direct. Notamment, une grande part de l'investissement direct du Canada aux Etats-Unis va dans des secteurs où les échanges de biens intra-entreprises ne sont pas très importants. Ainsi, parmi les pays du G-7, le Canada occupe l'avant-dernier rang pour la valeur de l'IED dans le secteur manufacturier aux Etats-Unis (ici aussi, devant l'Italie) même si, globalement, l'IED

Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

En 2005, la plus récente année pour laquelle des données sont disponibles, 30,3 p. 100 du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis était constitué d'échanges intra-entreprises, en baisse par rapport au niveau de près de 45 p. 100 de la fin des années 80. Le Canada est aussi l'un des pays développés qui affiche les parts les plus faibles d'échanges intra-entreprises parmi les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Cela traduit le fait qu'une bonne partie de l'investissement direct canadien aux États-Unis est dirigé vers les services financiers et d'autres secteurs où l'on ne devrait pas observer beaucoup d'échanges de biens intra-entreprises. Cela témoigne aussi du niveau élevé d'adaptation des exportateurs canadiens au marché américain et vice-versa.

Les échanges intra-entreprises sont des échanges entre des entreprises apparentées situées de part et d'autre de la frontière. Dans le cas du Canada et des États-Unis, il y a six catégories d'échange intra-entreprises :

- 1) Les importations par une société mère canadienne d'une société affiliée aux États-Unis;
- 2) Les exportations d'une société mère canadienne vers une société affiliée aux États-Unis;
- 3) Les exportations d'une filiale américaine située au Canada vers sa société mère aux États-Unis;
- 4) Les importations par une filiale de sa société mère aux États-Unis;
- 5) Les exportations d'une filiale canadienne d'une société mère étrangère (ni canadienne ni américaine) vers une société affiliée du même groupe aux États-Unis;
- 6) Les importations par une filiale étrangère au Canada (ni canadienne ni américaine) d'une société affiliée aux États-Unis.

Les contraintes de données nous empêchent de mesurer les échanges entre les sociétés affiliées à

une société mère d'un pays tiers (catégories 5 et 6 ci-dessus)¹. En 2005, 30,3 p. 100 du commerce canado-américain, soit environ 153,4 milliards de dollars

1 Les données proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis et couvrent les activités des multinationales étrangères aux États-Unis et des multinationales américaines à l'étranger.

FIGURE 4-7A
Dix principales exportations de marchandises aux États-Unis, 2007

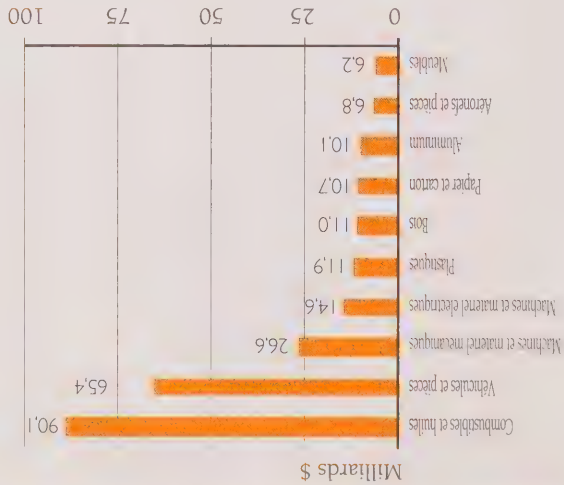


FIGURE 4-7B
Dix principales importations de marchandises des États-Unis, 2007



Le commerce des marchandises avec certains des principaux partenaires commerciaux par secteur

Les États-Unis

Comme nous l'avons déjà indiqué, les exportations aux États-Unis ont diminué en 2007. Les baisses étaient particulièrement notables pour les produits de l'automobile, le bois d'œuvre de résineux, le papier et le carton, ainsi que les plastiques qui, ensemble, ont accumulé des pertes de près de 11,8 milliards de dollars. Comme il ressort de la figure 4-7a, les exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis demeurent concentrées dans trois grandes catégories : les combustibles et huiles minéraux (25,3 p. 100), les véhicules automobiles et pièces (18,4 p. 100) et les machines et le matériel mécaniques (7,5 p. 100). Globalement, ces trois catégories représentent quelque 51,1 p. 100 de toutes nos exportations de marchandises aux États-Unis. Les 10 principaux produits canadiens exportés aux États-Unis accaparaient 71,1 p. 100 de l'ensemble des exportations vers ce pays, soit 253,3 milliards de dollars. Les exportations étaient en baisse dans sept des 10 principales catégories l'an dernier, les exceptions étant les combustibles et huiles minéraux, les machines mécaniques et les aéronefs, qui ont progressé de 7,0 p. 100, de 3,3 p. 100 et de 22,2 p. 100, respectivement.

Les importations de marchandises au Canada en provenance des États-Unis ont augmenté de 1,3 p. 100, à 220,4 milliards de dollars, en 2007, représentant 54,2 p. 100 des importations totales de marchandises du Canada. À ce niveau, la part des États-Unis est de

Le tableau 4-2 fait voir les 10 principaux partenaires commerciaux du Canada. Les exportations de marchandises canadiennes ont enregistré leur plus forte croissance avec la Norvège (95,0 p. 100), les Pays-Bas (32,0 p. 100) et le Royaume-Uni (26,3 p. 100). La hausse des prix des exportations de métaux est responsable de la forte croissance des exportations vers ces trois pays européens, en particulier le nickel qui représentait près de 90 p. 100 de l'accroissement total des exportations vers la Norvège, environ le tiers de l'augmentation des exportations aux Pays-Bas et près de 30 p. 100 de la hausse des exportations vers le Royaume-Uni. Les exportations du Canada en Chine ont progressé de 21,3 p. 100 en 2007, ce pays devant le Japon pour prendre le troisième rang des principaux marchés d'exportation du Canada.

Les États-Unis détiennent toujours la part du lion des importations de marchandises au Canada, soit 54,2 p. 100 en 2007. La Chine et le Mexique suivent avec des parts respectives de 9,4 p. 100 et de 4,2 p. 100. L'Italie a devancé l'Algérie au dixième rang des principales sources d'importations au Canada. En termes de croissance, les importations de Chine (11,0 p. 100), du Mexique (7,2 p. 100) et du Royaume-Uni (5,6 p. 100) ont enregistré la croissance la plus forte parmi les 10 principales sources d'importations en 2007.

TABLEAU 4-2

Exportations et importations de marchandises du Canada par région

Pays	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
------	------	------	--------------	-----------------------------

Exportations de marchandises du Canada par région (milliards \$ et pourcentage)

Pays	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Monde	440,3	450,3	100,0	2,3
E.-U.	359,3	356,0	79,1	-0,9
R.-U.	10,1	12,8	2,8	26,3
Chine	7,7	9,3	2,1	21,3
Japon	9,4	9,2	2,0	-2,5
Mexique	4,4	5,0	1,1	13,2
Pays	3,1	4,0	0,9	32,0
Allemagne	4	3,9	0,9	-1,8
Norvège	1,9	3,7	0,8	95,0
France	2,9	3,1	0,7	8,5
Corée	3,3	3,0	0,7	-7,9
UE	29,2	34,8	7,7	19,4

Importations de marchandises du Canada par région (milliards \$ et pourcentage)

Pays	2006	2007	Part en 2007	Croissance annuelle en 2007
Monde	396,6	406,6	100,0	2,5
E.-U.	217,6	220,4	54,2	1,3
Chine	34,5	38,3	9,4	11,0
Mexique	16,0	17,2	4,2	7,2
Japon	15,3	15,4	3,8	0,8
Allemagne	11,1	11,5	2,8	3,7
R.-U.	10,9	11,5	2,8	5,6
Corée	5,8	5,4	1,3	-6,9
Norvège	5,4	5,3	1,3	-2,1
France	5,2	5,1	1,3	-1,9
Italie	4,9	5,1	1,3	3,3
UE	49,3	49,4	12,1	0,2

Source : Statistique Canada

des biens s'est affaibli au cours de la seconde moitié de 2007 et, pour la première fois en neuf ans, le compte courant du Canada est devenu déficitaire au quatrième trimestre.

Le commerce des marchandises avec les principaux partenaires commerciaux

Tel qu'indiqué, le Canada a diversifié son commerce hors des États-Unis depuis quelques années. L'an

dernier, les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont fléchi de 0,9 p. 100, à 356,0 milliards de dollars⁵. La part des États-Unis dans les exportations totales de marchandises a ainsi reculé de 2,6 points de pourcentage, à 79,1 p. 100 – la première fois où cette part s'est retrouvée sous la barre des 80 p. 100 depuis 1995. Cependant, les exportations de marchandises vers les destinations autres que les États-Unis ont progressé de 16,5 p. 100.

5 Tel qu'indiqué précédemment, l'expression « commerce de marchandises » décrit les échanges de produits sur une base douanière, par opposition au « commerce des biens » qui fait état des échanges commerciaux selon la balance des paiements. Les données douanières sont produites en vertu du système harmonisé (SH) de classification harmonisé à l'échelle internationale, qui est ventilé en chapitres numérotés 1 à 99. Les chapitres 98 et 99 du système SH représentent des transactions spéciales, qui sont exclues de l'analyse qui suit.

l'opement (-6,3 p. 100) ont été le principal facteur à l'origine du repli des importations de services commerciaux, tandis que les autres services financiers connaissaient une forte croissance (12,7 p. 100), qui a contribué à limiter globalement les pertes de ce groupe.

La ventilation par destination géographique révèle que le déficit du commerce des services avec les États-Unis a augmenté, passant de 9,8 milliards de dollars à 13,5 milliards de dollars, tandis que les déficits du commerce des services avec l'UE et le Japon ont atteint 2,3 milliards de dollars et 2,0 milliards de dollars, respectivement (tableau 4-1). L'aggravation du déficit avec les États-Unis est principalement attribuable à l'augmentation des importations de services de voyage et de transport, tandis que la hausse des importations de services de voyage avec l'UE explique le déficit plus important enregistré avec cette région.

Le compte courant

Outre le commerce des biens et services que nous venons d'examiner, le compte courant englobe aussi les paiements et les rentrées au titre des revenus de placements et les transferts courants. Lan dernier, le solde du compte courant a reculé à 14,2 milliards de dollars, alors qu'il était de 23,6 milliards de dollars en 2006, un repli d'environ 40 p. 100. Près de deux tiers de la diminution du solde du compte courant sont attribuables à la baisse de près de 6,0 milliards de dollars du solde du commerce des biens et services. Le reste provient du solde net des flux de revenus de placements, alors que l'écart entre les bénéfices réalisés par les investisseurs étrangers et ceux qu'ont touchés les investisseurs canadiens a l'étranger s'est creusé de 5,9 milliards de dollars et n'a été que partiellement compensé par une amélioration nette des 3,8 milliards de dollars dans les flux de revenus sur les placements de portefeuille. Le solde du commerce

Le commerce des biens et services dans l'économie

EXPORTATIONS DE BIENS ET SERVICES EN PROPORTION DU PIB (POURCENTAGE)

	2005	2006	2007
Canada	37,7	36,2	34,8
France	26,0	26,9	26,7
Allemagne	40,9	45,1	46,8
Italie	26,0	27,8	n.d.
Japon	14,3	16,1	n.d.
R.-U.	26,5	28,5	25,9
E.-U.	10,5	11,1	11,9
Russie	35,2	33,8	30,3
Mexique	30,0	31,9	n.d.

COMMERCE TOTAL DES BIENS ET SERVICES EN PROPORTION DU PIB (POURCENTAGE)

	2005	2006	2007
Canada	71,7	69,8	67,6
France	53,0	55,1	55,2
Allemagne	76,7	84,7	86,5
Italie	52,0	56,5	n.d.
Japon	27,3	30,9	n.d.
R.-U.	56,5	60,6	55,4
E.-U.	26,8	28,0	28,8
Russie	56,7	54,9	52,2
Mexique	61,5	65,1	n.d.

Le ratio du commerce au PIB sert à mesurer l'ouverture d'une économie au commerce ou encore l'importance des échanges commerciaux pour une économie (il ne faut pas interpréter faussement ces mesures comme une indication des pourcentages du PIB attribuables aux échanges commerciaux : au sens comptable, la contribution du commerce au PIB provient du solde des exportations et des importations). Les exportations canadiennes de biens et services équivalaient à 34,8 p. 100 du PIB en 2007, tandis que le commerce total (exportations plus importations) représentait 67,6 p. 100 du PIB, le second ratio le plus élevé au sein du G8. Ces ratios sont en baisse au Canada depuis quelques années, ce qui illustre les limites inhérentes à leur utilisation comme mesure de l'ouverture au commerce ou de son importance. Leur déclin au Canada ne signifie pas que le Canada est moins ouvert au commerce ou qu'il compte moins sur les échanges commerciaux : il traduit simplement l'appréciation du dollar canadien et l'amélioration des termes de l'échange du Canada. Les prix des biens qui entrent dans le commerce ont diminué par rapport à ceux des biens qui ne sont pas échangés sur le marché international, avec pour résultat que la valeur du commerce a baissé relativement au PIB canadien.

suite. Les catégories où le Canada a toujours enregistré un déficit commercial sont celles des machines et du matériel et des biens de consommation; ces déficits se sont creusés au cours des dernières années.

Les produits de l'automobile et les biens et matériaux industriels sont les seuls secteurs qui ont enregistré à la fois des excédents et des déficits au cours des 28 dernières années. Mais ces renversements de tendance ont été l'exception plutôt que

la règle et ont été de courte durée. En 2007, le secteur de l'automobile a enregistré son premier déficit depuis 1987, essentiellement en raison d'une baisse des exportations, les importations étant demeurées relativement stables. Les biens et matériaux industriels ont systématiquement enregistré des excédents, sauf entre 1998 et 2001, une période caractérisée par la faiblesse des prix des métaux et les prix élevés des importations d'acier et de produits chimiques.

visuels (-7,0 p. 100) et les autres services financiers (-2,0 p. 100) étant en partie compensés par des gains dans les services de communication (4,2 p. 100) et les redevances et droits de licences (6,1 p. 100).

Du côté des importations, les services de voyage et de transport ont augmenté respectivement de 15,5 p. 100 et de 5,3 p. 100 en 2007, tandis que les importations de services commerciaux fléchissaient de 0,3 p. 100. Les baisses observées dans les services d'architecture, de génie et les autres services techniques (-8,2 p. 100), les services de communication (-7,8 p. 100) et les services de recherche-dé-

Le commerce des services

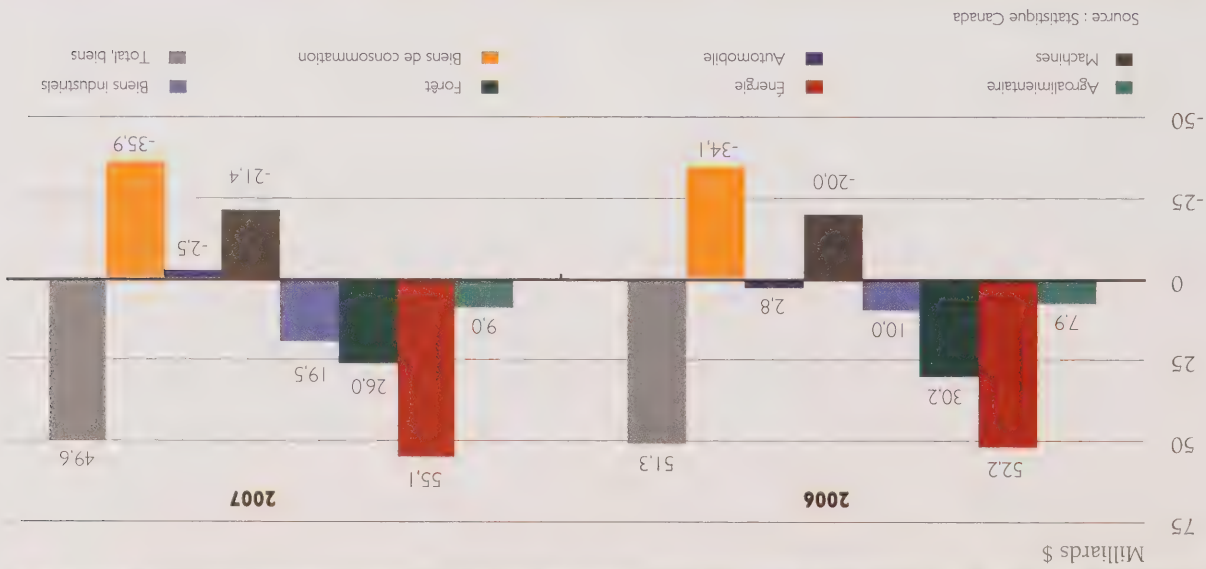
En 2007, les exportations canadiennes de services ont progressé marginalement, soit de 0,3 p. 100, à 67,5 milliards de dollars. Par contre, les importations de services ont augmenté de 5,5 p. 100, atteignant un sommet de 86,9 milliards de dollars. En conséquence, le déficit du commerce des services a grimpé au niveau record de 19,5 milliards de dollars, alors qu'il avait été de 15,2 milliards de dollars en 2006, ce qui se traduit par une détérioration de 4,3 milliards de dollars du solde du commerce des services.

L'essentiel de cette détérioration est imputable au déficit croissant du commerce des services de voyage, qui a atteint 10,3 milliards de dollars. Ce déficit montre une forte tendance à la hausse depuis 2002, les Canadiens profitant de la vigueur de leur dollar pour voyager aux États-Unis. Une ventilation par sous-catégories indique que tant les voyages d'affaires que les voyages à des fins personnelles ont vu leur déficit augmenter de façon spectaculaire. Le déficit du commerce des services de transport s'est aussi creusé, passant de 7,1 milliards de dollars en 2006 à 7,7 milliards de dollars en 2007, tandis que celui des services commerciaux demeurait stable. Les déficits des services de voyage et des services de transport sont les plus élevés jamais enregistrés.

Parmi les grandes catégories, les exportations de services de transport ont connu une solide croissance (2,9 p. 100), tandis que les exportations de services de voyage ne progressaient que marginalement (0,3 p. 100). Les services commerciaux sont la seule catégorie à avoir accusé un recul en 2007 (baisse de 0,6 p. 100), les baisses observées dans les services de construction (-36,9 p. 100), les services de recherche-développement (-8,3 p. 100), les services audio-

TABLEAU 4-1 Solde du commerce des services par catégorie (milliards \$)			
	2005	2006	2007
Monde			
Services (total)	-12,2	-15,2	-19,5
Voyages	-5,4	-6,7	-10,3
Transports	-5,8	-7,1	-7,7
Services commerciaux	-1,6	-2,2	-2,3
E.-U.			
Services (total)	-9,5	-9,8	-13,5
Voyages	-3,2	-4,3	-7,1
Transports	-1,4	-1,8	-2,3
Services commerciaux	-5,0	-3,9	-4,3
UE			
Services (total)	-0,9	-1,9	-2,3
Voyages	-1,2	-1,3	-1,8
Transports	-1,1	-1,4	-1,3
Services commerciaux	1,5	0,8	0,7
Japon			
Services (total)	-0,9	-1,8	-2,0
Voyages	0,4	0,4	0,2
Transports	0,0	-0,1	-0,1
Services commerciaux	-1,2	-2,1	-2,1

FIGURE 4-6 Solde du commerce des biens par grand groupe, 2006-2007



L'évolution de l'excédent commercial du Canada

Des sept grandes catégories de biens, trois ont toujours affiché un excédent commercial au cours des 28 dernières années. Ce sont les grands secteurs de ressources traditionnelles du Canada : produits agricoles et poisson, foresterie et produits énergétiques. En dollars nominaux, l'excédent du commerce des produits agricoles et du poisson a atteint un sommet en 2001, à 10,7 milliards de dollars. L'excédent du commerce des produits énergétiques a inscrit un nouveau record en 2007, à 55,1 milliards de dollars, mais l'excédent du commerce des produits forestiers avait touché son point le plus élevé en 2000, à 39,7 milliards de dollars, pour se replier par la

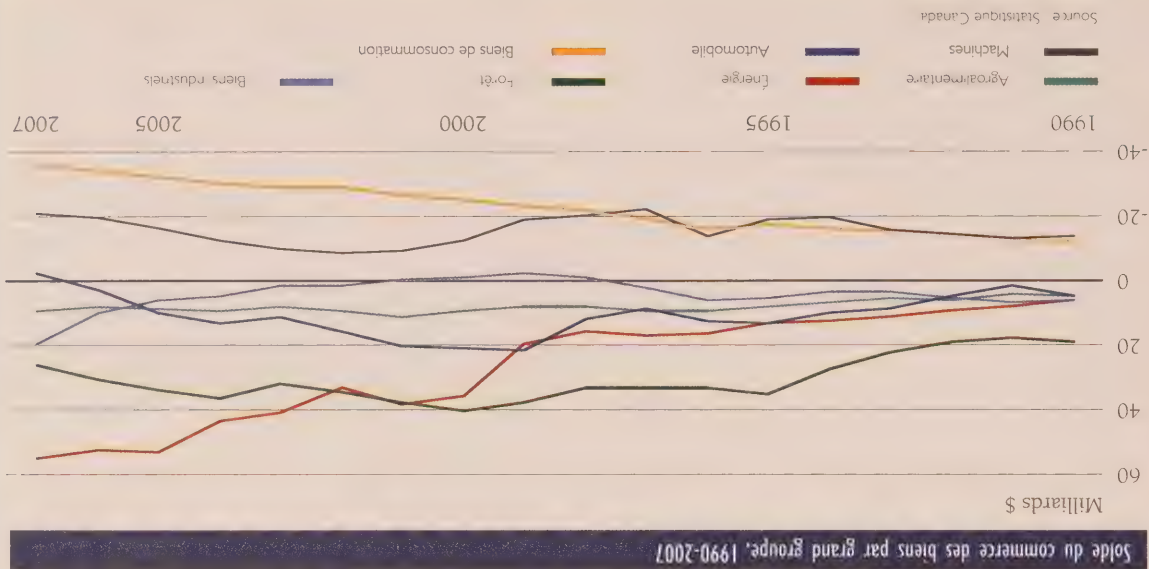
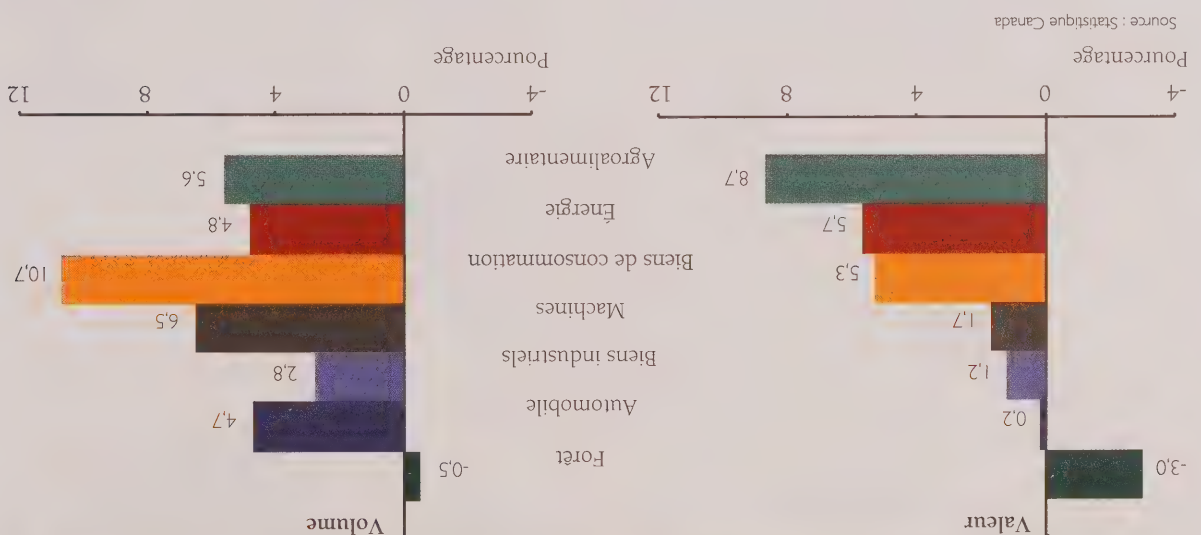


Figure 4-5
Croissance des importations de biens par grand groupe, 2007



en volume, alors que les prix à l'exportation ont aussi baissé dans cette catégorie. Les deux tiers des exportateurs canadiens sont aussi des importateurs et près de la moitié ont importé plus qu'ils n'ont exporté⁴, ces entreprises ont ainsi pu compenser la baisse des prix à l'exportation par des importations moins coûteuses en dollars canadiens.

Pour ce qui est des parts des exportations totales de biens, les machines et le matériel (20,5 p. 100), les biens et matériaux industriels (22,5 p. 100), les produits énergétiques (19,7 p. 100) et les produits de l'automobile (16,7 p. 100) ont représenté environ 79,3 p. 100 des exportations canadiennes en 2007. Les importations ont augmenté dans toutes les catégories, sauf celle des produits forestiers, qui accuse une baisse de 3,0 p. 100 en valeur mais est demeurée à peu près stable en volume (figure 4-5). Dans toutes les catégories sauf l'énergie, la baisse des prix à l'importation en dollars canadiens a fait en sorte que les volumes ont crû plus rapidement que les valeurs correspondantes. Dans le cas des importations d'automobiles, de biens industriels, de machines et de biens de consommation, la croissance en volume a représenté près du double de la croissance en valeur.

Alors que les importations de biens et matériaux industriels ont augmenté en valeur de seulement 1,2 p. 100, à 85,0 milliards de dollars, l'excédent du commerce des biens industriels a presque

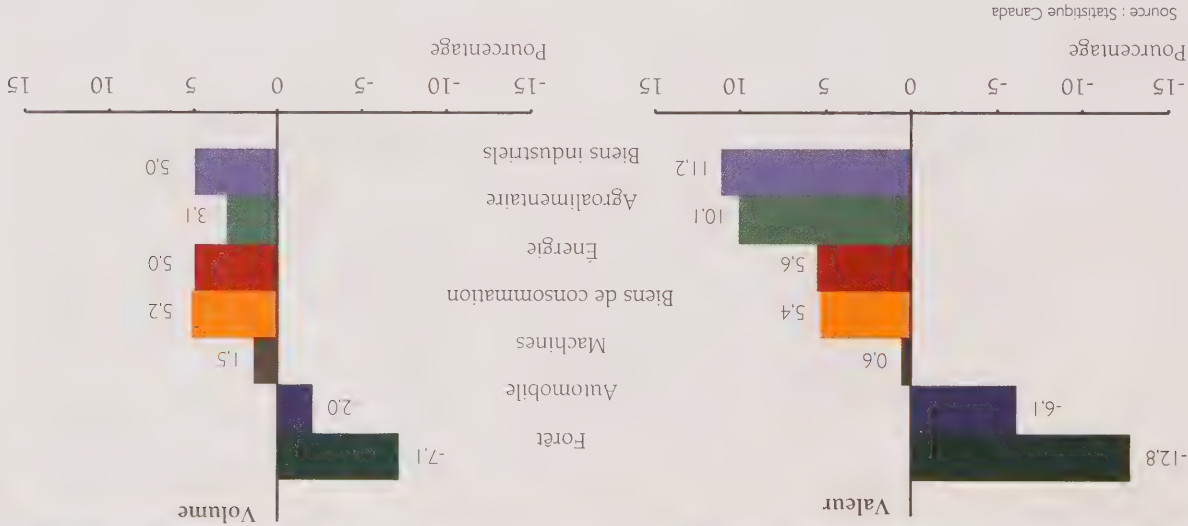
double, passant de 10,0 milliards de dollars en 2006 à 19,5 milliards de dollars en 2007. Les importations de biens de consommation ont progressé de 5,3 p. 100, à 54,8 milliards de dollars, en raison d'une forte demande pour les produits pharmaceutiques, les jouets, les vêtements et l'ameublement de maison. Cette catégorie a enregistré le plus gros déficit commercial de tous les secteurs en 2007, soit 35,9 milliards de dollars.

Pour ce qui est des parts des importations totales, quatre catégories – les machines et le matériel (28,1 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,5 p. 100), les produits de l'automobile (19,2 p. 100) et les biens de consommation (13,2 p. 100) – ont accaparé plus de 80,9 p. 100 des importations au Canada en 2007.

Excédent du commerce des biens

Après avoir touché un sommet à 70,7 milliards de dollars en 2001, l'excédent du commerce des biens du Canada a retraité à 49,6 milliards de dollars en 2007, sa valeur la plus basse en huit ans. Dans l'interval, des changements structurels se sont produits dans les relations commerciales du Canada avec le monde. En 2007, l'excédent du commerce des biens s'explique par les gains faits dans les secteurs de l'énergie, des biens et matériaux industriels et des produits agroalimentaires (figure 4-6), qui ont contrebalancé les reculs subis dans les échanges de biens de

FIGURE 4-4 Croissance des exportations de biens par grand groupe, 2007



Source : Statistique Canada

Performance sectorielle du commerce des biens

Comme il ressort de la figure 4-4, sauf pour les produits forestiers et les produits de l'automobile, qui ont reculé de 12,8 p. 100 et de 6,1 p. 100, respectivement, toutes les grandes catégories d'exportations ont progressé en valeur, avec en tête les biens et matériaux industriels³ et les produits agroalimentaires. La croissance des exportations de biens industriels a été stimulée par la vigueur continue de la demande et des prix des minerais métalliques et des alliages, qui ont propulsé tant la valeur que le volume des ventes. La valeur des exportations de biens et matériaux industriels a atteint 104,5 milliards de dollars en 2007, marquant la quatrième année consécutive d'expansion de cette catégorie. L'industrialisation rapide des économies émergentes d'Asie a joué un rôle clé dans la hausse des prix des métaux primaires (nickel, cuivre, zinc et minerais de fer).

Les exportations de produits agricoles et de poisson ont profité de la reprise des exportations de bétail aux États-Unis et de nouveaux débouchés pour le blé et le colza. Sous l'effet de la hausse des prix des aliments, l'accroissement de la valeur des exportations de produits agroalimentaires a été plus rapide que l'augmentation mesurée en volume et cela, par une marge considérable. Les exportations d'énergie ont aussi augmenté, principalement en volume, alors que l'appréciation du dollar canadien a presque annulé la hausse des prix énergétiques en dollars E.-U. Les

États-Unis demeurent le plus important consommateur de produits énergétiques du Canada, alors que la demande nouvelle de pétrole brut de la Chine et de Singapour a gonflé les exportations d'énergie du Canada en Asie. Les exportations de biens de consommation étaient aussi en forte croissance.

Les États-Unis accaparent 71,5 p. 100 des exportations canadiennes de produits forestiers et 95,3 p. 100 des exportations de produits de l'automobile, et la conjoncture dans ce pays a influé sur nos exportations de ces produits. Ainsi, la forte correction qui se poursuit sur le marché de l'habitation aux États-Unis a été à l'origine de la contraction de la demande de bois d'œuvre canadien dans ce pays; tant en valeur qu'en volume, les exportations canadiennes de produits forestiers ont fortement chuté. De même, le recul de la richesse, les conditions de crédit plus rigoureuses et la détérioration des conditions du marché du travail, ajoutant à l'augmentation des coûts de l'essence et à un dollar E.-U. plus faible, ont réduit la demande d'automobiles et de camions canadiens aux États-Unis, provoquant une baisse de 6,1 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes de produits de l'automobile. En volume, les exportations de produits de l'automobile ont moins diminué du fait que les prix à l'exportation ont fléchi.

Les exportations de machines sont demeurées à peu près stables en valeur, mais ont augmenté légèrement

3 Les biens et matériaux industriels englobent les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques et engrais, ainsi que les métaux et alliages.

Le commerce des biens

Les exportations de biens ont augmenté de 2,1 p. 100 en 2007, à 465,2 milliards de dollars, un gain de 9,5 milliards de dollars par rapport à 2006. Les gains ont été dominés par les exportations vers l'Union européenne et le reste du monde. Annulant en partie cette augmentation, les exportations aux États-Unis et au Japon ont diminué. Les importations ont augmenté plus rapidement, soit à un taux de 2,8 p. 100, gagnant 11,2 milliards de dollars.

Les exportations de biens aux États-Unis ont reculé de 1,6 p. 100, à 355,3 milliards de dollars, tandis que les importations de biens de ce pays ont progressé de 2,1 p. 100, à 270,3 milliards de dollars. L'excédent du commerce des biens avec les États-Unis s'est donc résorbé d'environ 11,5 p. 100 pour toucher son plus bas niveau depuis 1999, soit 85,0 milliards de dollars, ce qui représente néanmoins 35 milliards de dollars de plus que l'excédent global des échanges commerciaux du Canada et en fait la principale composante du solde global de notre commerce des biens.

En 2007, les exportations de biens vers l'UE ont bondi de 20,6 p. 100, à 39,6 milliards de dollars, stimulées par la croissance rapide des exportations

de biens au Royaume-Uni. Ce pays est devenu la seconde destination en importance des exportations de biens du Canada. Par une forte marge, la croissance des exportations vers l'UE a devancé la croissance des importations de cette région (0,5 p. 100), se soldant par une baisse de 6,6 milliards de dollars du déficit de nos échanges de biens avec l'UE, à 2,6 milliards de dollars.

Les exportations de biens canadiens au Japon ont fléchi de 3,4 p. 100, à 10,1 milliards de dollars, tandis que les importations de biens en provenance de ce pays ont augmenté de 0,8 p. 100, à 12,0 milliards de dollars. Il en est résulté un solde déficitaire de près de 1,9 milliard de dollars.

Pour le reste du monde, le taux d'expansion des exportations a représenté plus du double du taux de croissance des importations : en 2007, les exportations de biens canadiens ont progressé de 17,1 p. 100, à 60,2 milliards de dollars, tandis que les importations augmentaient de 6,4 p. 100, à 91,1 milliards de dollars. Le déficit du commerce des biens avec le reste du monde a ainsi reculé à 30,8 milliards de dollars, comparativement à 34,1 milliards de dollars en 2006.

exportations, mais une part beaucoup plus élevée (23,3 p. 100) des ventes des filiales canadiennes à l'étranger. Dans le cas des pays de l'OCDE autres que les États-Unis et les pays de l'UE, les parts des exportations et des ventes des filiales canadiennes étaient assez similaires, soit autour de 6 p. 100. Pour ce qui est des pays non membres de l'OCDE, la part des ventes totales des sociétés affiliées à des entreprises canadiennes atteignait environ 13,7 p. 100, tandis que les exportations canadiennes vers ces pays recueillaient une part plus modeste, soit 8,2 p. 100.

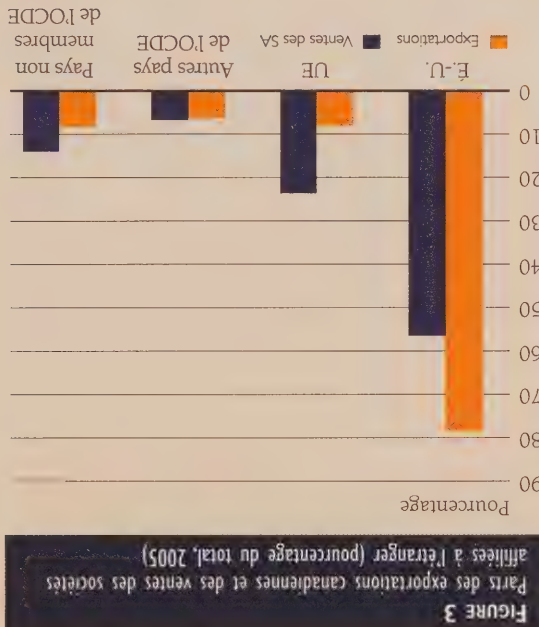


TABLEAU 1 Répartition géographique des ventes et de l'emploi des filiales canadiennes, 2005

	Ventes		Emploi	
	Part	Croissance 2004-2005 (%)	Part	Croissance 2004-2005 (%)
Monde	384 955	6,9	100,0	9,6
Etats-Unis	216 717	4,5	56,3	10,4
Union européenne	89 742	10,3	23,3	7,1
Autres pays de l'OCDE	25 659	9,0	6,7	6,9
Pays non membres de l'OCDE	52 837	10,8	13,7	11,2
Pays non membres de l'OCDE				15,5

période, tout comme il y a eu progression des parts des ventes totales détenues par les sociétés affiliées dans les autres pays de l'OCDE et dans les pays non membres de l'OCDE.

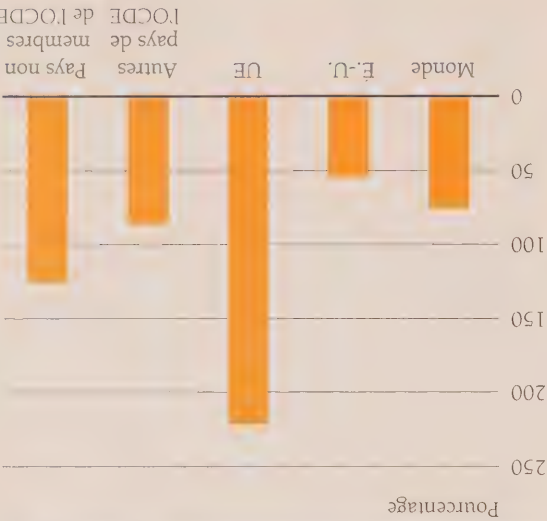
Les sociétés affiliées à l'étranger appartenant à des intérêts canadiens avaient à leur emploi 90 000 personnes de plus en 2005, portant l'emploi total à 1 029 000, un gain de 9,6 p. 100 par rapport à l'année précédente. Le commerce de détail (+35 000), la fabrication (+28 000), l'extraction minière, pétrolière et gazière (+12 000) et les finances (+11 000) sont les principaux secteurs qui ont contribué à la hausse de l'emploi au cours de l'année.

Sur la période 1999-2005, la part des Etats-Unis dans l'emploi des filiales canadiennes à l'étranger a reculé, passant de 62 p. 100 à 58 p. 100. Simultanément, la part des pays autres que les Etats-Unis et les pays de l'UE est demeurée relativement stable, variant entre 21 et 22 p. 100. Ainsi, l'UE a accaparé la plus grande partie de la diminution de la part de l'emploi des filiales d'entreprises canadiennes aux Etats-Unis.

Valeur des ventes des filiales à l'étranger en comparaison des exportations

Les ventes totales des filiales à l'étranger équivalaient à 74,2 p. 100 des exportations canadiennes de biens et services en 2005 (figure 2). Comme les entreprises canadiennes ont beaucoup plus de chance de desservir le marché américain en y exportant que par l'entremise de filiales dans ce pays, la part correspondante n'était que de

FIGURE 2 Ventes des filiales à l'étranger en proportion des exportations totales (pourcentage des exportations de biens et services, 2005)



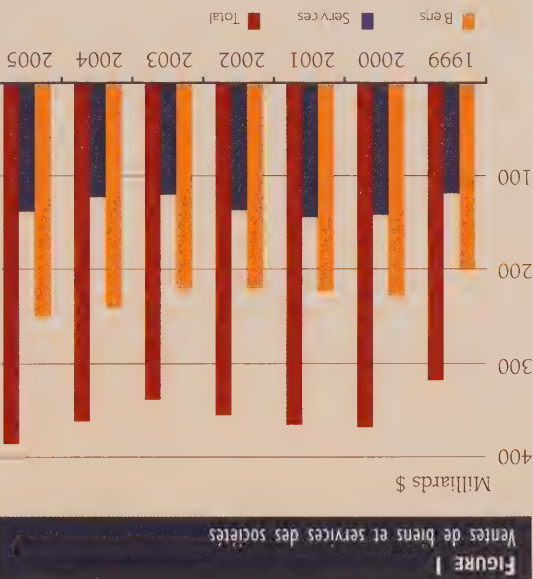
53,4 p. 100 pour les Etats-Unis. Cependant, les ventes des filiales à l'étranger occupent une place plus importante dans les entreprises canadiennes qui écoulent leurs produits sur des marchés plus éloignés. Ainsi, en 2005, les ventes des filiales à l'étranger représentaient plus du double de la valeur des exportations vers l'UE et elles dépassaient la valeur des exportations vers les pays non membres de l'OCDE par une marge de 25 p. 100. En 2005, les Etats-Unis recevaient 78,2 p. 100 des exportations mondiales du Canada, mais ne comptaient que pour 56,3 p. 100 des ventes des filiales canadiennes à l'étranger (figure 3). Par contre, l'UE ne représentait que 7,8 p. 100 des

L'activité des filiales canadiennes à l'étranger

Les biens et services canadiens ne sont pas vendus à l'étranger seulement par voie d'exportations, mais aussi par l'entremise des sociétés affiliées (SA) à des entreprises canadiennes¹ à l'étranger. Les ventes des filiales d'entreprises canadiennes¹ à l'étranger représentent environ les trois quarts de la valeur des exportations canadiennes de biens et services. Ces ventes à l'étranger constituent une autre mesure des intérêts canadiens hors du pays et procurent d'importants avantages au Canada. Ceux-ci proviennent non seulement des gains rapatriés, mais peuvent aussi prendre la forme d'un accès plus facile aux marchés étrangers et à des technologies nouvelles, ou permettre une compétitivité accrue grâce à la participation à des chaînes de valeurs ou à leur création. Cependant, ces ventes n'ont pas la même incidence que les exportations sur l'économie canadienne en termes de création d'emplois ou de contribution à la croissance économique.

Les ventes de biens et services des filiales étrangères d'entreprises canadiennes ont atteint 385 milliards de dollars en 2005, l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles. Il s'agit d'un gain de 25 milliards de dollars (6,9 p. 100) par rapport à l'année précédente, et la seconde année de hausse consécutive après trois ans de recul. Les ventes totales ont atteint leur niveau le plus élevé depuis que des statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger ont commencé à être recueillies en 1999 (figure 1).

Les ventes ont progressé à la fois pour les producteurs de biens et les producteurs de services. Les ventes des producteurs de biens ont gagné 9 milliards de dollars (3,7 p. 100) pour atteindre le niveau record de 248 milliards de dollars, tandis que les ventes des producteurs de services ont grimpé de 16 milliards de dollars (13,2 p. 100) à 137 milliards de dollars. Le commerce de détail (gain de 12 milliards de dollars), les finances (gain de 9 milliards de dollars), la fabrication (gain de 5 milliards de dollars), ainsi que l'extraction minière, pétrolière et gazière (gain de 4 milliards



de dollars) sont les secteurs qui ont fait les contributions les plus importantes à la croissance des ventes des filiales canadiennes à l'étranger. Dans le secteur manufacturier, la hausse des ventes résulte de la vigueur des industries du matériel de transport et des métaux primaires.

La répartition géographique des ventes et de l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger est présentée sous forme sommaire au tableau 1. La part des ventes des filiales d'entreprises canadiennes aux États-Unis a fléchi, passant de 64,3 p. 100 en 1999 à 56,3 p. 100 en 2005. Deux facteurs contribuent à expliquer cette situation. Premièrement, l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est diversifié hors des États-Unis, comme en témoigne le recul de la part des ventes totales des sociétés affiliées à l'étranger représentée par les États-Unis. Deuxièmement, la hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain s'est traduite par une diminution de la valeur des ventes. Par ailleurs, la part des ventes des sociétés affiliées situées dans l'UE a augmenté, passant de 19,6 p. 100 à 23,3 p. 100 durant la même

1 Les données portent uniquement sur les sociétés affiliées dans lesquelles la société mère détient une participation majoritaire et exclut les établissements de dépôt et les divisions étrangères des entreprises, conformément à la mesure employée au niveau international dans les statistiques commerciales des sociétés affiliées à l'étranger.

PARTS RÉGIONALES DU COMMERCE DES BIENS ET SERVICES DU CANADA, 2003 ET 2007 (POURCENTAGE)

	Exportations		Importations		Commerce total	
	2003	2007	2003	2007	2003	2007
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
E.-U.	79,1	73,5	68,2	63,7	74,0	68,8
UE	7,5	9,9	11,3	11,5	9,3	10,7
Japon	2,4	2,2	3,2	3,1	2,8	2,6
Autres pays de l'OCDE	3,6	4,4	5,7	5,7	4,6	5,1
Pays non membres de l'OCDE	7,5	10,0	11,6	16,0	9,4	12,9

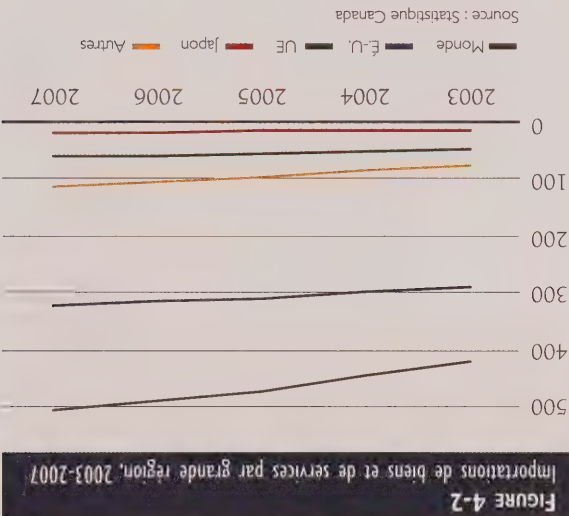
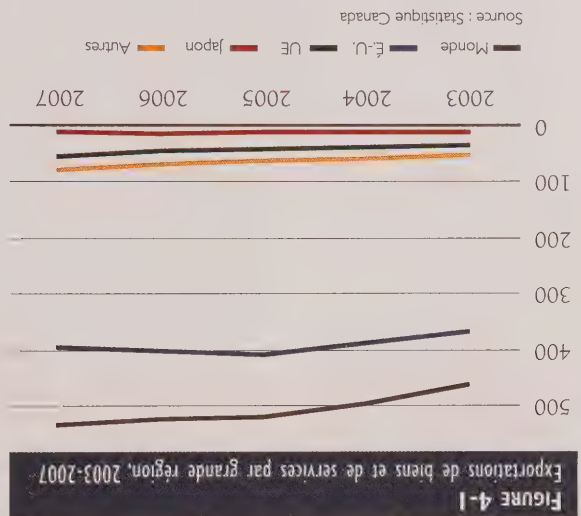
Diversification du commerce du Canada

À u cours des cinq dernières années, la part des échanges commerciaux du Canada détenue par les États-Unis a diminué de façon assez marquée, même si ce pays demeure toujours notre plus important partenaire commercial par une marge importante. Les parts des exportations et des importations de biens et services du Canada détenues par les États-Unis ont reculé d'environ 5 points de pourcentage, les États-Unis accaparant aujourd'hui 68,8 p. 100 de notre

commerce total. La part du Japon a aussi reculé, bien que légèrement. L'UE a vu sa part augmenter, principalement du côté des exportations. Mais le grand gagnant a été la région du reste du monde, notamment les pays non membres de l'OCDE, qui comptent aujourd'hui pour 12,9 p. 100 des échanges totaux du Canada, une progression de 3,5 points de pourcentage au cours de cinq dernières années.

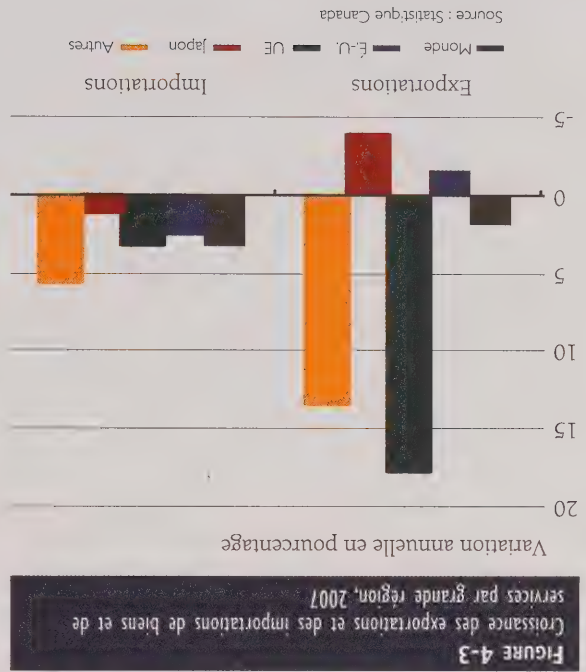
services a représenté plus du double du taux de croissance des importations en 2007. Les exportations ont progressé de 13,3 p. 100, à 76,7 milliards de dollars, tandis que les importations augmentaient de 5,5 p. 100, à 109,1 milliards de dollars. Pour la première fois depuis 1995, le déficit commercial avec le reste du monde a diminué, tombant à 32,5 milliards de dollars l'an dernier comparativement à 35,8 milliards de dollars en 2006.

Bien que les importations de biens et services aient augmenté plus rapidement que les exportations de biens et services (3,2 p. 100 c. 1,9 p. 100), le solde global du commerce des biens et services du Canada a fondu de 6,0 milliards de dollars en 2007, à 30,2 milliards de dollars. Tant le solde du commerce des biens (baisse de 1,7 milliard de dollars) que le solde du commerce des services (baisse de 4,3 milliards de dollars) ont régressé, les importations ayant crû plus rapidement que les exportations, tant pour les biens que pour les services. La détérioration du



(les États-Unis, les 27 pays membres de l'Union européenne, le Japon et le reste du monde) ont augmenté dans tous les cas, à l'exception des exportations de biens et services aux États-Unis et au Japon, qui ont reculé (figures 4-1 et 4-2).

Les exportations de biens et services aux États-Unis ont diminué de 1,7 p. 100, à 391,7 milliards de dollars, tandis que les importations de biens et services en provenance de ce pays ont augmenté de



Les exportations de biens et services vers l'UE ont augmenté de 17,6 p. 100, à 52,8 milliards de dollars en 2007, stimulées par la forte croissance des exportations de biens au Royaume-Uni. La progression des exportations vers l'UE a été beaucoup plus rapide que celle des importations en provenance de cette région, qui n'ont augmenté que de 3,1 p. 100. Néanmoins, comme c'est le cas depuis 1983, les importations de l'UE ont dépassé les exportations vers cette région, laissant le Canada avec un déficit commercial. En 2007, celui-ci a atteint 5,0 milliards de dollars, soit 6,2 milliards de dollars de moins qu'en 2006, où il était de 11,2 milliards de dollars.

En 2007, les exportations de biens et services canadiens au Japon ont reculé de 3,9 p. 100, à 11,5 milliards de dollars, tandis que les importations de biens et services japonais augmentaient de 1,0 p. 100, à 15,3 milliards de dollars. En conséquence, le déficit commercial avec le Japon s'est établi à près de 3,9 milliards de dollars pour l'année.

Pour ce qui est du reste du monde, le taux de croissance des exportations canadiennes de biens et

Aperçu de la performance commerciale du Canada

Les nouveaux sommets atteints par les prix des produits de base et le dollar canadien et le ralentissement de la croissance aux États-Unis ont été les principaux faits marquants ayant influé sur le commerce des biens et services du Canada en 2007. Les prix élevés des produits de base ont gonflé les exportations qui sont principalement à l'origine de la croissance : les biens et matériaux industriels, les produits agro-alimentaires et les produits énergétiques. Parallèlement, les effets de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain¹ et du ralentissement de la croissance aux États-Unis, notamment vers la fin de l'année, sont venus modérer la croissance globale des exportations.

Les importations moins coûteuses en dollars canadiens ainsi que la vigueur continue de l'économie du pays ont favorisé une forte croissance des importations de biens et services. Ce sont les importations de services qui ont connu l'expansion la plus marquée, les Canadiens profitant de la vigueur de leur dollar pour voyager aux États-Unis.

Le ralentissement de l'économie américaine et la vigueur continue de la demande sur les marchés émergents ont contribué à diversifier davantage les échanges commerciaux du Canada. La Chine a remplacé le Japon comme troisième plus important marché d'exportation des marchandises canadiennes, tandis que la part des États-Unis dans le commerce total des biens et services du Canada se situe

maintenant à 68,8 p. 100, comparativement à 74,0 p. 100 en 2003. Dans ce chapitre, nous examinons la situation du commerce des biens et services du Canada, en commençant par un tour d'horizon des faits marquants du commerce des biens et services avec les principaux partenaires commerciaux du pays, suivi d'un examen du commerce des biens, du commerce des services et d'une brève analyse du solde global du compte courant. Enfin, nous examinons plus en détail le commerce des marchandises avec les principaux partenaires commerciaux du Canada².

Les biens et services

Les exportations de biens et services du Canada ont progressé de 1,9 p. 100 en 2007 pour atteindre 532,7 milliards de dollars; tant les exportations de biens (465,2 milliards de dollars) que les exportations de services (67,5 milliards de dollars) ont atteint de nouveaux sommets en valeur. Les importations de biens et services ont augmenté plus rapidement que les exportations de biens et services et cela, par une marge appréciable, avançant de 3,2 p. 100, à 502,5 milliards de dollars; comme pour les exportations, la valeur des importations de biens (415,6 milliards de dollars) et celle des importations de services (86,9 milliards de dollars) ont touché de nouveaux sommets.

Les exportations et les importations de biens et services vers et en provenance des principaux marchés

- 1 Le dollar a débuté l'année à 85,8 ¢ E.-U.; à la fin de septembre, il avait atteint la parité avec la devise américaine; il a ensuite touché un sommet au début de novembre à 1,09 \$ E.-U., avant de retomber un peu au-dessus de la parité en fin d'année. Cependant, sur la base des moyennes annuelles, le dollar canadien s'est apprécié de 5,5 p. 100, passant d'environ 88,2 ¢ E.-U. en 2006 à 93,0 ¢ E.-U. l'an dernier.
- 2 L'expression « commerce des biens » a trait au commerce mesuré sur la base de la balance des paiements, par contraste avec le « commerce des marchandises » qui rend compte des échanges de biens sur une base douanière. Les données de la balance des paiements (BdP) sont tirées des données douanières, avec des rajustements pour tenir compte d'éléments tels que l'évaluation, la couverture, la date et la résidence. Les données sur le commerce calculées sur une base douanière sont disponibles pour tous les pays individuellement, tandis que les données du commerce selon la balance des paiements ne sont disponibles que pour les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni.

FIGURE 3-11
Productivité relative du travail au Canada, 1991-2007

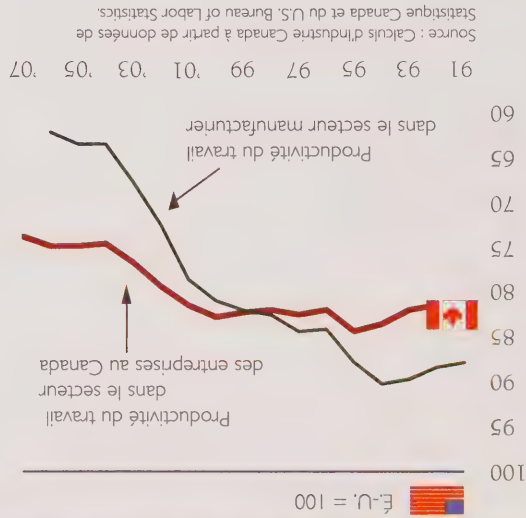
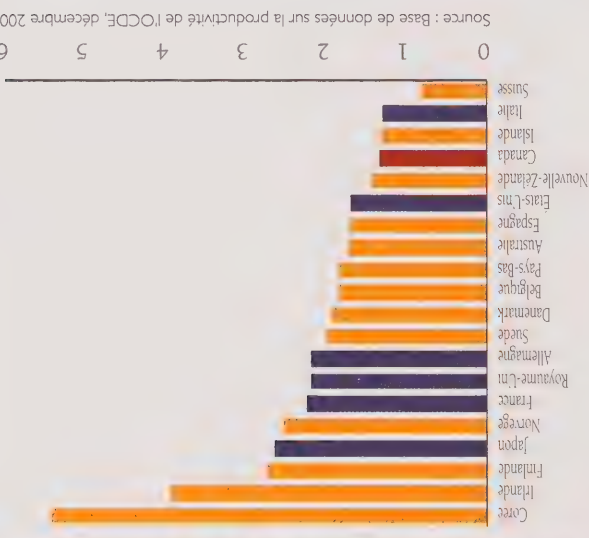


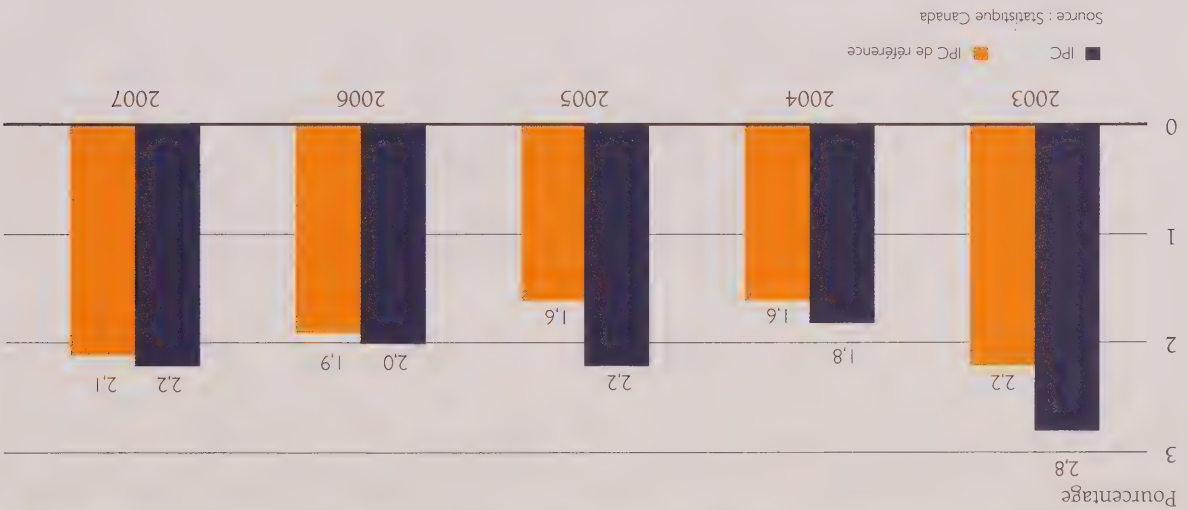
FIGURE 3-12
Croissance de la productivité du travail dans certains pays de l'OCDE, 1981-2006 (pourcentage, taux annuel moyen)



Un nombre croissant de pays de l'OCDE font mieux que le Canada au chapitre de la productivité. Non seulement 16 des 20 pays de l'OCDE examinés affichent-ils une performance supérieure à celle du Canada, mais 13 présentent aussi un meilleur bilan à ce chapitre que les États-Unis (figure 3-12).

La productivité mesure l'efficacité avec laquelle l'économie transforme les intrants en extrants. Les mesures partielles de la productivité n'envisagent qu'un seul intrant : le travail ou le capital. La mesure de la productivité du travail correspond au produit intérieur brut (PIB) par heure travaillée, tandis que la mesure de la productivité du capital équivaut au PIB par unité de capital. La productivité multifactorielle est une mesure complexe fondée sur le PIB par unité combinée des intrants travail et capital. La croissance de la productivité du travail est étroitement liée à l'évolution de la rémunération réelle du travail. La croissance de la productivité du travail peut provenir de l'utilisation d'une plus grande quantité de capital (machines, matériel et structures) dans le procédé de production ou d'un changement technologique. La productivité peut se mesurer en termes de niveau ou de croissance. Comme pour le PIB, l'attention se porte principalement sur la croissance de la productivité et sur les comparaisons de la croissance de la productivité entre pays.

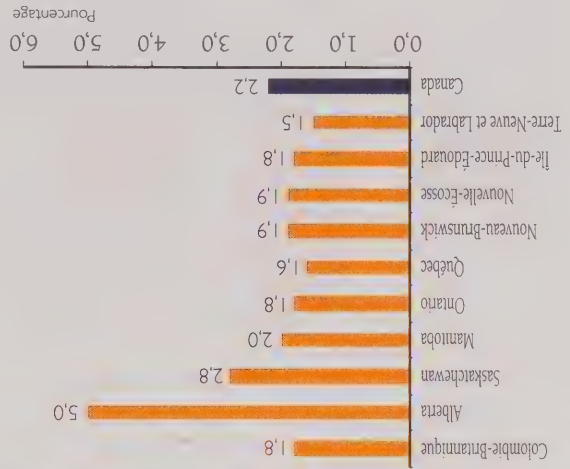
Figure 3-9
Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence



connexes (hausse de 4,4 p. 100), ainsi que les services d'entretien et de réparation des véhicules automobiles (hausse de 4,3 p. 100). En revanche, la baisse des dépenses consacrées aux véhicules automobiles, achetées ou louées (recul de 1,5 p. 100 et de 1,3 p. 100, respectivement) a contribué à limiter la progression de l'IPC.

L'IPC de référence, qui exclut les éléments instables tels que l'énergie et les aliments, a augmenté un peu moins que l'IPC total, soit de 2,1 p. 100 en 2007,

Figure 3-10
Augmentation de l'IPC par province



2 La productivité du travail est définie comme étant le PIB par heure travaillée, sur la base de la parité des pouvoirs d'achat. Les séries sont extrapolées à partir des estimations de référence de 1999 de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis, en utilisant les indices de la productivité du travail de Statistique Canada et du Bureau of Labor Statistics des États-Unis.

L'écart de productivité

La croissance de la productivité est la clé de l'augmentation du niveau de vie car elle constitue la principale source de croissance du revenu par habitant et est étroitement liée à la progression des salaires. La performance du Canada au chapitre de la productivité demeure inférieure à celle de ses principaux concurrents. La figure 3-11 montre les niveaux de productivité du travail au Canada par rapport aux États-Unis. En 2007, la productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada n'était que 73,8 p. 100 de celle des États-Unis, accusant un sérieux recul par rapport au niveau de 83,5 p. 100 enregistré en 1994. De façon similaire, la productivité du travail dans le secteur manufacturier canadien n'était que d'environ 62 p. 100 de celle des États-Unis, encore une fois un niveau nettement inférieur à celui de 90,1 p. 100 atteint en 1994.

FIGURE 3-7 Indices des prix des produits de base et des taux de change (2002=100)



Source : Banque du Canada

tion observée par rapport au dollar américain traduit non seulement la hausse des prix des produits de base, mais aussi les préoccupations que suscitent les perspectives de l'économie américaine et, notamment, l'ampleur des deux principaux déficits dans ce pays – celui du compte courant et celui du budget. Les prix des produits de base ont grimpé depuis 2002 sous l'effet des prix de l'énergie et des matériaux industriels (figure 3-7).

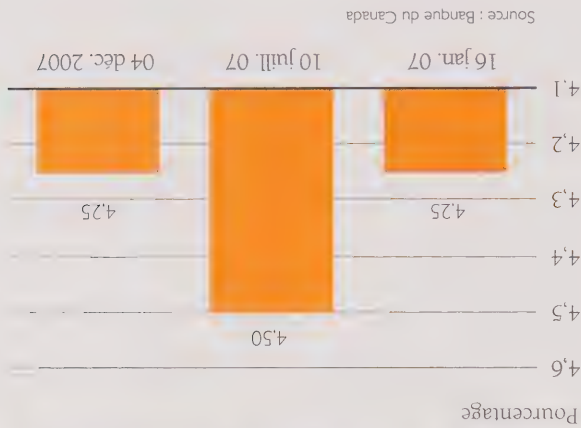
Les taux d'intérêt

Les taux d'intérêt à court terme ont augmenté en juillet 2007, mais ils sont retombés vers la fin de l'année. Comme le montre la figure 3-8, la Banque du Canada a haussé son taux directeur de 25 points de base en juillet 2007, le portant à 4,50 p. 100. Le contre-coup de la crise des prêts hypothécaires à taux réduits aux États-Unis, ainsi que le risque de ralentissement économique ont incité la Banque du Canada à abaisser résolument son taux directeur depuis lors, mais dans une mesure moindre que la Réserve fédérale aux États-Unis. En date du 22 avril 2008, le taux directeur de la Banque s'établissait à 3,00 p. 100. En 2007, les consommateurs canadiens ont payé, en moyenne, 2,2 p. 100 de plus qu'en 2006 pour les biens et services composant le panier de l'indice

Les prix

1 Le coût de remplacement est le coût nécessaire pour remplacer les composantes structurales usées des logements, mais il est estimé à partir du prix des nouvelles maisons (en excluant le terrain), qui est lié à la demande courante de maisons nouvelles, alimentée par la hausse de l'emploi et le dynamisme des économies des provinces de l'Ouest.

FIGURE 3-8 Taux directeur de la Banque du Canada



Source : Banque du Canada

construction, des services publics, des services d'hébergement et d'alimentation, ainsi que des autres services. Avec un taux de 1,6 p. 100, la croissance de l'emploi en Ontario a été modeste en 2007, principalement en raison de la faiblesse du secteur manufacturier, notamment les industries de l'automobile, des carrosseries et pièces, des métaux ouvrés et des produits du bois, mais la faiblesse était aussi palpable dans les secteurs de l'agriculture, des ressources naturelles et de la construction.

Comme au cours des années précédentes, le secteur de la production des services a été à l'origine de la presque totalité des gains d'emploi en 2007, avec un taux d'augmentation de 3,0 p. 100 (375 100 emplois), comparativement à une modeste progression de 0,2 p. 100 (7 100 emplois) dans le secteur des biens. Dans le secteur de la production des biens, la fabrication a subi un autre recul en 2007, l'emploi régressant de 3,4 p. 100 (72 800 emplois). Cette

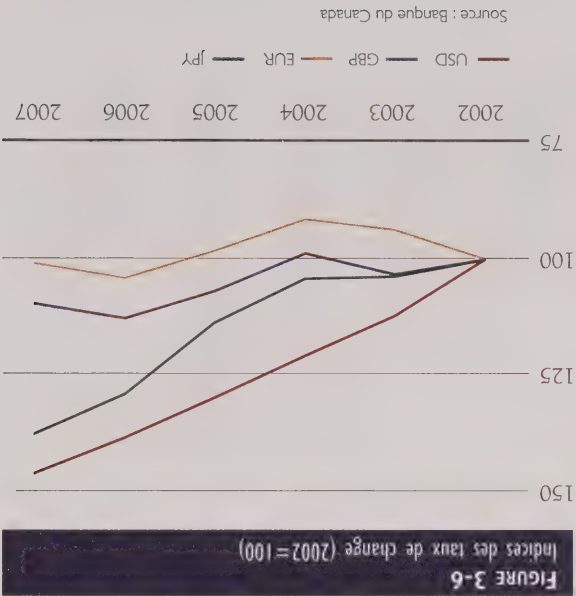
perte est imputable à une combinaison de facteurs, dont la hausse rapide du dollar canadien, les coûts plus élevés de l'énergie et des autres matières premières, ainsi que la vive concurrence provenant de l'étranger. Il y eu inversion de rôles entre le secteur de la production des biens non durables et celui des biens durables : c'est dans ce dernier que l'emploi a été le plus durement frappé (baisse de 4,9 p. 100, soit 63 300 emplois). L'industrie de la pêche, de la chasse et du piégeage a enregistré le déclin le plus marqué de l'emploi, tandis que le secteur des services publics a connu une excellente année, l'emploi y progressant de 13,1 p. 100 (16 000 emplois). L'industrie de la construction a connu une autre bonne année en 2007, avec une hausse de l'emploi de 6,0 p. 100 (63 800). Dans le secteur de la production des services, l'hébergement et l'alimentation (gain de 5,4 p. 100) et l'information, la culture et les loisirs (gain de 5,0 p. 100) ont affiché le plus haut taux de croissance de l'emploi en 2007. Les services professionnels, scientifiques et techniques, et les soins de santé et l'aide sociale ont aussi très bien fait, avec des taux de croissance de l'emploi de 4,3 p. 100 (47 000 emplois) et de 3,4 p. 100 (60 600 emplois), respectivement.

Contrairement aux deux années antérieures, le taux de participation est monté à 67,6 p. 100 en 2007. En conséquence, le taux d'emploi a augmenté de 0,5 point de pourcentage et le taux de chômage est tombé à son plus bas niveau en 32 ans, soit 6,0 p. 100, alors qu'il était de 6,3 p. 100 en 2006.

Au niveau des provinces, le taux de chômage présente un tableau plus inégal en 2007 qu'au cours des deux années précédentes. Même si la moyenne nationale a touché un plancher en 32 ans, le taux de chômage a augmenté légèrement en Nouvelle-Écosse, en Ontario, au Manitoba et en Alberta. En outre, on observe une variation assez importante à ce chapitre. Encore une fois, toutes les provinces situées à l'est de l'Ontario ont enregistré des taux de chômage supérieurs à la moyenne nationale, tandis que c'est l'inverse que l'on observe dans les provinces situées à l'ouest de l'Ontario. C'est en Alberta, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique que les taux de chômage ont été les plus bas en 2007, soit 3,5 p. 100, 4,2 p. 100 et 4,2 p. 100, respectivement. Mentionnons également que quatre provinces situées à l'est de l'Ontario – Terre-Neuve et Labrador, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et le Québec – ont enregistré les baisses de chômage les plus marquées en 2007.

Le dollar

Le cours annuel moyen du dollar canadien s'est apprécié par rapport aux principales monnaies en 2007 – de 5,5 p. 100 par rapport au dollar américain et de 6,9 p. 100 par rapport au yen japonais – poursuivant la tendance amorcée en 2003 (voir la figure 3-6). La situation s'est par contre modifiée par rapport à l'euro et à la livre, le dollar canadien fléchissant de 3,1 p. 100 et de 2,8 p. 100, respectivement, sur une base annuelle moyenne. L'augmenta-



2,6 p. 100 enregistre l'année précédente. L'activité manufacturière a cru de 5,2 p. 100, stimulant les exportations et les bénéfices des entreprises. Parmi les secteurs qui ont freiné l'économie, il y a la production agricole, la construction non résidentielle et l'hébergement.

L'emploi

En 2007, la création d'emploi au Canada a atteint un sommet en trois décennies. L'emploi a progressé de 2,3 p. 100, ce qui représente une création nette de 382 100 nouveaux emplois. Les nouveaux emplois à temps plein ont été plus de trois fois plus nombreux que les emplois à temps partiel (293 400 contre 88 600), mais l'expansion de l'emploi à temps partiel a été plus rapide, avec un taux de 3,0 p. 100, que celle de l'emploi à temps plein, en hausse de 2,2 p. 100, contrairement à ce que l'on a observé au cours des deux années précédentes, où la croissance de l'emploi à temps plein avait dépassé celle de l'emploi à temps partiel.

Au niveau des **provinces**, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont, pour la deuxième année d'affilée, affiché la plus forte création d'emplois, avec des taux de 4,7 p. 100 et de 3,2 p. 100, respectivement. En Alberta, les gains ont porté sur l'emploi à temps plein, principalement dans le secteur des ressources naturelles, celui de la construction et quelques industries de production de services; en Colombie-Britannique, la croissance de l'emploi a été concen-

trée dans les secteurs de la construction, des services publics, des ressources naturelles et de l'agriculture, ainsi que dans des industries de services telles que l'information, la culture et les loisirs, le transport et l'entreposage, l'administration publique et le commerce. Les gains d'emploi ont aussi été importants au Québec (hausse de 2,3 p. 100) et au Nouveau-Brunswick (hausse de 2,1 p. 100). Au Québec, les gains d'emploi proviennent principalement de la

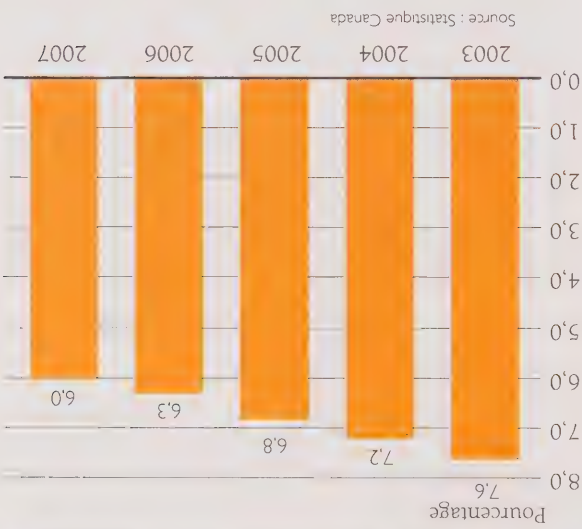


FIGURE 3-4
Taux de chômage au Canada, 2003-2007

FIGURE 3-5
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2006-2007



Source : Statistique Canada

plus ou moins compensé les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier. En définitive, le taux de chômage est demeuré relativement stable.

L'activité économique a accéléré la cadence au Québec pour enregistrer un taux de croissance de 2,4 p. 100 en 2007, contre 1,7 p. 100 en 2006. La construction et les dépenses personnelles ont stimulé l'économie. Dans le secteur de la construction, l'activité était largement répandue, plusieurs grands projets de génie, notamment des centrales hydroélectriques, menant la marche. L'investissement dans la construction résidentielle a continué de progresser en 2007, compensant largement deux années de repli. La croissance de l'emploi a été forte, avec pour résultat que le taux de chômage a reculé pour la quatrième année consécutive. La forte augmentation du revenu du travail (5,8 p. 100) et un important règlement portant sur l'équité salariale dans le secteur public ont contribué à gonfler les dépenses personnelles de 4,6 p. 100, le gain allant en grande partie aux biens durables. Le niveau élevé de la production dans l'industrie de l'aérospatiale et celle des machines et du matériel a permis au secteur manufacturier d'enregistrer une croissance modérée.

La croissance économique au Nouveau-Brunswick a ralenti à 1,6 p. 100 en 2007, alors qu'elle avait été de 3,0 p. 100 en 2006. Malgré le fléchissement de l'activité manufacturière, la construction est demeurée un facteur positif pour l'économie de la province. Les grands projets de construction, dont l'usine d'énergie nucléaire de Point Lepreau et le terminal de gaz naturel liquéfié Canaport à Saint-Jean, ont stimulé l'investissement en structures non résidentielles. L'investissement dans la construction résidentielle était aussi en forte hausse, comme en témoignent le nombre de maisons mises en chantier. La croissance de l'emploi au Nouveau-Brunswick a été la plus élevée de l'ensemble des provinces situées à l'est du Québec, ce qui a permis au taux de chômage de descendre à son plus bas niveau en 32 ans, soit 7,5 p. 100.

L'économie de la Nouvelle-Écosse a progressé à un rythme de 1,6 p. 100 en 2007, alors qu'elle avait cru de 0,9 p. 100 en 2006. Les industries de production de services ont soutenu cette avancée, alors que le commerce de détail et le commerce de gros étaient en expansion et que les dépenses de consommation et le revenu du travail ont tous les deux fait une contribution positive.

Le PIB de l'Île-du-Prince-Édouard a progressé de 2,0 p. 100 en 2007, ce qui est inférieur au taux de

L'économie de la Saskatchewan a connu le redressement le plus rapide en 2007 avec un taux de croissance de 2,8 p. 100, après une contraction (de

0,4 p. 100) un an plus tôt. Les mines, les services financiers et le commerce de gros et de détail ont été les moteurs de cette expansion. La hausse rapide des prix des produits de base s'est révélée providentielle pour l'économie de la province. Les mines de potasse ont rebondi après un recul important l'année précédente. En outre, les prix des céréales ont gonflé le revenu tiré des récoltes. La robustesse du marché de l'habitation a stimulé la demande de services financiers, et les services d'hébergement, d'alimentation et de boisson ont bénéficié de cette effervescence. L'emploi a augmenté de 2,1 p. 100 – le meilleur bilan depuis 1997 – ramenant le taux de chômage à 4,2 p. 100; la hausse du revenu du travail a stimulé les dépenses de consommation pour toute une variété de biens et de services, avec pour résultat que le commerce de gros et de détail a fait des gains importants.

L'économie du Manitoba a progressé de 3,3 p. 100 en 2007, un taux presque identique à celui de l'année précédente, mais supérieur à la moyenne nationale. L'activité dans le secteur de la construction a été le principal facteur de croissance, avec un gain de 13,7 p. 100 pour la seconde année consécutive. Parmi les principaux projets, mentionnons l'expansion continue de l'aéroport de Winnipeg et la construction du canal de dérivation de la rivière Rouge. L'investissement résidentiel suivait d'assez près, avec un gain de 5,5 p. 100 – le huitième d'affilée. L'expansion de l'activité économique a entraîné une augmentation de 4,3 p. 100 des exportations et de 6,4 p. 100 du revenu disponible, tout en maintenant le taux de chômage à un bas niveau. En conséquence, les dépenses personnelles ont connu leur progression la plus rapide (5,0 p. 100) depuis 1984.

Avec un taux de croissance économique de 2,1 p. 100 en 2007, l'Ontario tire toujours de l'arrière sur la moyenne canadienne (2,7 p. 100). Comme l'année précédente, le secteur manufacturier était en contraction alors que 16 des 21 sous-catégories ont subi un recul. La catégorie du matériel de transport est la plus durement touchée, avec une baisse de 2,8 p. 100. La poussée continue du dollar canadien par rapport au dollar américain et le ralentissement de l'économie américaine ont conjugué leurs effets pour affaiblir l'économie ontarienne. Comme en 2006, les industries de services ont mieux fait que les industries de biens, et les gains d'emploi dans les diverses industries de services (revente de maisons, activité boursière, banques et courtage de valeurs mobilières) ont

Etats-Unis a été un facteur clé dans l'industrie des produits du bois. Du côté positif du bilan, l'industrie de la fabrication alimentaire a poursuivi son expansion, à un taux de 2,2 p. 100, tout comme la production réelle de l'industrie des minéraux non métalliques (5,5 p. 100), des produits métalliques ouvrés (2,6 p. 100), des machines (2,5 p. 100) et des ordinateurs et des produits électroniques (3,5 p. 100).

La croissance du PIB par province

Dopée par les ressources naturelles, la croissance du PIB a dépassé la moyenne nationale dans cinq provinces, le taux enregistré à Terre-Neuve et Labrador atteignant le triple de la moyenne nationale. Encore une fois, les provinces situées à l'ouest de l'Ontario ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne canadienne, soit 2,7 p. 100. Cependant, l'écart des taux de croissance entre les provinces de l'ouest a été moins prononcé que l'an passé. En particulier, la croissance en Alberta est retombée de 6,6 p. 100 en 2006 à 3,3 p. 100 l'an dernier, tandis que le taux de croissance en Saskatchewan passait de -0,4 p. 100 à 2,8 p. 100 durant la même période. Pour la cinquième année d'affilée, l'Ontario et le Québec ont affiché des taux de croissance inférieurs à la moyenne nationale.

En 2007, Terre-Neuve et Labrador a dominé le palmarès des provinces au chapitre de la croissance, avec un taux impressionnant de 9,1 p. 100. Ce dernier est attribuable à la forte progression des activités d'extraction minière, pétrolière et gazière. L'expansion continue du projet White Rose a fait bondir la production de pétrole brut. En dépit d'une grève, la production à la mine de Voiseys Bay s'est également intensifiée et une nouvelle mine de cuivre et de zinc est entrée en exploitation à Duck Pond. La fabrication a aussi contribué à cette expansion, rebondissant en 2007 après trois années de déclin. Ces facteurs positifs ont tous fait sentir leurs effets sur les exportations de la province, en avance de 14 p. 100 en 2007, inscivant le gain le plus important depuis 2002. Les bénéfices des entreprises étaient en hausse, propulsés par les prix des produits de base, tandis que les dépenses personnelles ont augmenté plus rapidement qu'au cours des années précédentes, notamment pour les voitures et les camions.

Le taux de croissance du PIB de l'Alberta est demeuré élevé en 2007, à 3,3 p. 100, mais cela représente une baisse d'au moins deux points de pourcentage par rapport aux taux enregistrés lors des deux années précédentes. Le ralentissement des activités d'explo-



ration et d'extraction pétrolières et gazières explique cette modération de la croissance. Cependant, la forte croissance démographique et le resserrement des marchés du travail ont continué de faire pression sur le revenu personnel et, partant, les dépenses personnelles. La hausse de l'emploi a été la plus forte enregistrée au Canada. Le revenu du travail a inscrit une troisième année de croissance de plus de 11 p. 100, tandis que l'épargne personnelle est demeurée la plus élevée au pays. En outre, l'investissement du gouvernement dans les structures (hausse de plus de 20 p. 100), la forte croissance des services de santé, d'éducation et d'administration publique, ainsi que les dépenses élevées du gouvernement en biens et services ont tous fait un apport à la robuste expansion de l'économie albertaine.

L'activité économique en Colombie-Britannique a déceléré légèrement en 2007, à 3,1 p. 100, alors que la croissance avait été de 3,3 p. 100 en 2006; ce taux demeure néanmoins supérieur à la moyenne nationale. La vigueur du revenu du travail et le deuxième taux de chômage le plus bas au pays (4,2 p. 100) expliquent le niveau élevé des dépenses personnelles, principal moteur de la croissance. La progression des services a aussi aidé à soutenir l'économie, et la croissance dans ce secteur a été généralisée en 2007. Avec le parachèvement de plusieurs projets liés aux Jeux olympiques et les effets du ralentissement de la construction de maisons au sud de la frontière, le secteur de la construction a progressé plus lentement qu'au cours des quatre années précédentes.

En comparaison avec l'année précédente, la contribution des **exportations nettes** à la croissance du PIB réel a été encore plus négative (-1,6 p. 100), alors que la croissance des importations réelles (5,7 p. 100) a surpassé celle des exportations réelles (0,9 p. 100). En termes nominaux, les exportations et les importations canadiennes de biens et de services ont atteint des niveaux record, soit 532,7 milliards de dollars et 502,5 milliards de dollars, respectivement, en 2007; le solde commercial nominal est tombé à son second niveau le plus bas des dix dernières années.

En ce qui a trait au PIB des secteurs et des industries en 2007, la croissance réelle des industries de production de services (hausse de 3,4 p. 100) a

dépassé celle des industries de production de biens (hausse de 0,8 p. 100) pour la septième année consécutive. Parmi les industries de production de services, les finances et les assurances, le commerce de gros et de détail et la construction ont été les principales sources de contribution à la croissance en 2007. Dans le secteur des finances et des assurances, l'activité a progressé de 5,4 p. 100 pour faire à nouveau un apport significatif à la croissance de l'économie. L'activité bancaire a augmenté de 7,5 p. 100, tandis que le commerce des titres bondissait de 10,2 p. 100 grâce au volume sans cesse croissant des opérations sur les marchés boursiers canadiens. La valeur ajoutée du secteur du commerce de détail a enregistré une forte hausse en 2007, soit 5,6 p. 100. Les

consommateurs ont continué d'acheter des meubles et des ordinateurs à un rythme élevé. Les achats de voitures usagées et de pièces, de nouvelles voitures, de matériel électronique de maison et de vêtements ont contribué à cette vigueur. Dans le secteur du commerce de gros, l'activité était en hausse de 4,3 p. 100, dominée par les biens ménagers et personnels et les matériaux de construction. Dans le secteur de la construction, l'expansion s'est poursuivie (gain de 4,2 p. 100) stimulée à nouveau par la croissance des travaux de réparation et de génie (gain de 6,3 p. 100). Tant la construction résidentielle que la construction non résidentielle ont fait des gains sur l'ensemble de l'année.

Dans le **secteur manufacturier**, certaines industries ont ressenti la pression de la montée du dollar canadien, notamment celles qui sont sensibles aux exportations ou qui sont vulnérables à la concurrence des importations. Ainsi, la production réelle des usines de textiles et de vêtements et de produits du bois a baissé, respectivement, de 8,5 p. 100 et 10,7 p. 100. Le recul marqué du marché de l'habitation aux

en 2007, la meilleure performance depuis 1985. Le revenu du travail (hausse de 6,1 p. 100) et les bénéfices des entreprises (hausse de 5,8 p. 100) ont aussi contribué à la vigueur de la croissance. Un faible taux d'inflation et de bas taux d'intérêt ont aidé à stimuler les dépenses personnelles des consommateurs. La catégorie des **biens durables** est celle qui a connu la croissance la plus rapide parmi les dépenses réelles des consommateurs, avec un gain de 7,7 p. 100, le plus important depuis 2002. Les achats de voitures (hausse de 7,2 p. 100 en 2007) qui avaient déjà augmenté de 2,1 p. 100 l'année précédente, ont stimulé les dépenses en biens durables. Comme en 2006, les Canadiens ont accru de 5,4 p. 100 leurs dépenses consacrées aux meubles et aux appareils ménagers en 2007. Les dépenses en biens **semi-durables** ont encore fait bonne figure, avec un gain de 6,1 p. 100 en termes réels. Les achats de vêtements et de chaussures ont progressé de 6,0 p. 100 en 2007, après une hausse de 8,1 p. 100 en 2006. Les achats réels de services ont augmenté de 4,5 p. 100 durant l'année écoulée. La vigueur du dollar a rendu plus abordables les destinations étrangères et, en conséquence, les dépenses en services de transport aérien ont connu une autre année de croissance robuste, avec un taux de 7,1 p. 100. Dans l'ensemble, les dépenses de consommation ont fait une contribution de 2,6 p. 100 au taux de croissance du PIB réel, dominant toutes les autres catégories.

En 2007, la part du taux de croissance économique provenant de l'**investissement réel des entreprises** n'a été que de 0,8 p. 100, l'investissement dans les structures non résidentielles dépassant l'investissement dans les structures résidentielles comme source de croissance. Cela s'est produit en dépit du ralentissement des dépenses réelles en structures non résidentielles à 3,9 p. 100 en 2007, contre une hausse de 12,9 p. 100 en 2006, et d'une accélération des dépenses réelles en structures résidentielles, en progression de 3,2 p. 100 en 2007 en comparaison d'une augmentation de 2,1 p. 100 en 2006. Dans la catégorie des structures non résidentielles, les dépenses consacrées aux structures d'ingénierie ont connu la plus forte croissance (4,7 p. 100). Malgré une légère décélération par rapport à 2006, l'investissement réel des entreprises en machines et en matériel a progressé au taux robuste de 5,1 p. 100 en 2007, dominé par la forte expansion de l'investissement allant au matériel de transport et de télécommunication, à l'aménagement, au matériel et aux logiciels.

La performance économique du Canada

Le produit intérieur brut

La croissance du produit intérieur brut réel (PIB) du Canada s'est bien poursuivie en 2007, avec un gain de 2,7 p. 100, principalement sous l'effet des dépenses de consommation. Ce rythme représente un léger fléchissement par rapport au taux de 2,8 p. 100 observé en 2006, mais correspond néanmoins au taux de croissance moyen des cinq dernières années. Toutefois, l'économie a décéléré de façon abrupte au quatrième trimestre en raison du ralentissement de l'économie américaine et les prévisions pour 2008 laissent entrevoir une croissance plus lente.

En termes réels, tous les segments du PIB mesuré en fonction des dépenses ont progressé en 2007, sauf les exportations réelles nettes (figure 3-2). Les dépenses personnelles réelles en biens et services de consommation ont apporté la contribution la plus importante, avec une progression de 4,7 p. 100

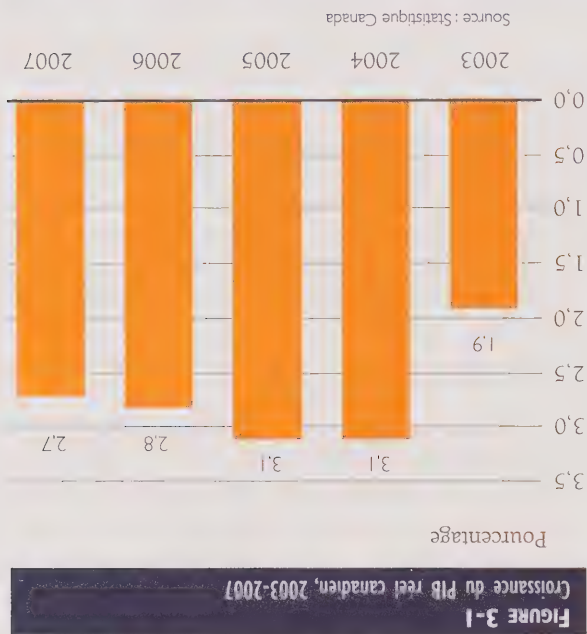


TABLEAU 2-3

Commerce mondial des services par région et pour certains pays (milliards \$ E.-U. et pourcentage)

Exportations				Importations			
Valeur	Part	Variation annuelle	Valeur	Part	Variation annuelle	2006	2007
en 2007	en 2007	2006	en 2007	en 2007	2006	2006	2007

Monde 3 257,3 100,0 12,0 17,8 3 059,1 100,0 11,3 16,4

Amérique du Nord 533,0 16,4 9,4 12,9 439,9 14,4 9,5 9,3

États-Unis 454,4 13,9 10,0 14,2 335,6 11,0 9,3 8,8

Canada 61,2 1,9 7,1 5,9 80,0 2,6 11,2 11,5

Mexique 17,4 0,5 1,7 6,4 24,3 0,8 6,8 8,9

Amérique centrale et 90,6 2,8 12,6 16,3 96,5 3,2 14,6 18,4

Bresil 22,5 0,7 20,8 25,4 33,6 1,1 21,2 23,9

Europe 1 662,0 51,0 10,0 18,6 1 443,8 46,9 9,1 17,4

UE(27) 1 512,1 46,4 10,3 18,6 1 337,3 43,7 9,3 17,3

Allemagne 197,3 6,1 11,6 18,2 245,4 8,0 6,2 15,0

France 130,4 4,0 -0,3 10,9 120,1 3,9 2,2 12,3

Italie 108,9 3,3 10,3 12,1 116,7 3,8 11,0 19,0

Royaume-Uni 263,4 8,1 9,7 16,6 193,3 6,3 6,8 13,1

CEI 64,2 2,0 23,3 25,1 89,6 2,9 16,4 28,9

Russie 38,3 1,2 24,1 24,8 56,9 1,9 15,3 30,2

Afrique 83,9 2,6 19,1 21,4 97,2 3,2 14,0 19,3

Moyen-Orient 78,6 2,4 16,4 15,4 124,5 4,1 19,1 16,8

Asie 745,0 22,9 16,7 19,1 777,6 25,4 14,0 17,1

Chine 126,7 3,9 23,7 38,6 128,9 4,2 20,6 28,5

Japon 135,6 4,2 13,6 10,6 157,4 5,1 8,6 9,3

Inde 86,4 2,7 35,2 15,1 78,1 2,6 32,6 23,8

NEI 242,9 7,5 13,4 15,4 230,1 7,5 12,6 14,7

1 : Englobe les Caraïbes.

Source : OMC et calculs de l'auteur.

La Chine et le Brésil sont, parmi les principaux pays, ceux ayant enregistré les plus haut taux de croissance de leurs exportations de services, soit 38,6 p. 100 et 25,4 p. 100, respectivement. Ils sont aussi les deux destinations où les importations ont augmenté le plus rapidement, soit de 28,9 p. 100 et de 23,9 p. 100, respectivement. L'Allemagne et le Royaume-Uni ont affiché des hausses notables de leurs exportations de services en 2007, avec un taux de 18,2 p. 100 dans le premier cas et de 16,6 p. 100 dans le second. De façon similaire, il y a eu une forte croissance des importations de services en Inde et en Italie l'an dernier, avec des taux de 23,8 p. 100 et 19,0 p. 100, respectivement.

TABLEAU 2-4

Exportations mondiales de services en 2007 (milliards \$ E.-U. et pourcentage)

Valeur	Part	Croissance
(milliards \$ E.-U.)	(%)	2006-2007

Ensemble des services 3 257,3 100,0 17,8

Transports 742,1 22,8 18,3

Voyages 862,3 26,5 14,4

Services commerciaux 1 652,8 50,7 19,4

Source : OMC et calculs de l'auteur.

TABLEAU 2-2 Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises, 2007 (milliards \$ É.-U. et pourcentage)

Rang	Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Rang	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Rang	Rang	Exportateurs	Valeur	Part
1	1	Allemagne	1 326,5	9,5	1	1	États-Unis	2 017,0	14,2	1	1	Allemagne	1 059,4	7,5
2	3	Chine	1 217,9	8,8	2	2	Allemagne	1 059,4	7,5	2	3	Chine	955,8	6,7
3	2	États-Unis	1 163,2	8,4	3	3	Chine	955,8	6,7	3	4	Japon	621,0	4,4
4	4	Japon	712,8	5,1	4	4	Japon	621,0	4,4	4	5	Royaume-Uni	617,2	4,3
5	5	France	552,2	4,0	5	5	Royaume-Uni	617,2	4,3	5	6	Pays-Bas	504,6	3,6
6	6	Pays-Bas	550,6	4,0	6	6	France	613,2	4,3	6	7	Italie	490,6	3,5
7	8	Italie	491,5	3,5	7	7	Italie	504,6	3,6	7	8	Pays-Bas	490,6	3,5
8	7	Royaume-Uni	435,6	3,1	8	8	Pays-Bas	490,6	3,5	8	9	Belgique	415,8	2,9
9	10	Belgique	432,3	3,1	9	9	Belgique	415,8	2,9	9	10	Canada	389,7	2,7
10	9	Canada	418,5	3,0	10	10	Canada	389,7	2,7					

Source : OMC et calculs de l'auteur.

Il y a deux cas où des pays ont changé de place sur la liste des principaux importateurs de 2006 à 2007. À nouveau, le taux de croissance plus rapide des importations au Japon a permis à ce pays de devancer le Royaume-Uni, tandis que les importations belges ont devancé les importations canadiennes. Le Japon est donc passé au 4^e rang des pays importateurs, déclassant tout juste le Royaume-Uni, qui a reculé au 5^e rang, tandis que la Belgique progressait du 10^e au 9^e rang, changeant de place ici aussi avec le Canada.

Le commerce des services

Les exportations mondiales de services⁶ ont augmenté de près d'un demi-billion de dollars pour atteindre 3,3 billions de dollars É.-U. en 2007, un gain de 17,8 p. 100 par rapport à 2006 (tableau 2-3). L'expansion du commerce des services s'est donc accélérée par rapport à l'année précédente (12,0 p. 100) et a été clairement supérieure à la moyenne annuelle de 11,9 p. 100 pour la période 2000-2007. À ce niveau, les services représentaient un peu moins du quart des exportations mondiales de marchandises (23,4 p. 100). Parmi les trois grandes catégories de services, les services de transport et les services de voyage comptaient pour un peu moins de 22,8 p. 100 et de 26,5 p. 100, respectivement, des exportations de services en 2007 (tableau 2-4), le reste allant aux services commerciaux (50,7 p. 100). Les services commerciaux ont connu l'expansion la plus rapide en

2007, avec un taux de 19,4 p. 100, suivis des services de transport (18,3 p. 100) et des services de voyage (14,4 p. 100).

Dans la plupart des régions, la croissance des exportations et des importations de services s'est accélérée, sauf au Moyen-Orient, où tant les exportations que les importations de services ont augmenté plus lentement qu'en 2006, et en Amérique du Nord, où le commerce des services a connu la progression la plus faible de toutes les grandes régions, du côté tant des exportations que des importations. Les taux de croissance ont été inférieurs à la moyenne mondiale au Mexique, au Canada et aux États-Unis. La décélération de la croissance des importations de services aux États-Unis explique le léger déclin du taux d'expansion global des importations de services dans la région, tandis que le ralentissement de l'économie américaine a été un facteur clé qui est venu limiter l'expansion des exportations de services du Canada. La croissance a été plus robuste dans les régions de la CEI et de l'Afrique, suivies de l'Asie et de l'Europe. Ces régions ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne mondiale tant pour les exportations que pour les importations de services. Il y a eu accélération du commerce des services en Amérique centrale et en Amérique du Sud (y compris les Caraïbes); cependant, l'expansion des exportations, à 16,3 p. 100, a été inférieure à la moyenne mondiale.

6 Afin d'éviter toute confusion possible entre l'analyse du commerce des services présentée dans cette section et le chapitre 4, nous avons adopté la nomenclature de Statistique Canada pour les services. Autrement dit, ce que l'OMC appelle les « services commerciaux » devient ici les « services » ou l'« ensemble des services », tandis que ce que l'OMC désigne les « autres services commerciaux » devient ici simplement les « services commerciaux ». Les deux dernières catégories, les services de transport et de voyage, demeurent les mêmes.

deux exportateurs nets de produits axés sur les ressources dont la monnaie s'est fortement appréciée par rapport au dollar américain, ont vu leurs importations de marchandises augmenter beaucoup plus rapidement que leurs exportations.

Prix et taux de change

L'évolution des prix relatifs et des taux de change a influé sur la composition du commerce en 2007. Les prix des métaux, des combustibles, des aliments et boissons et d'autres produits de base étaient en hausse et ces mouvements ont fait la manchette à divers moments durant l'année. Les prix des métaux, qui avaient bondi de plus de la moitié en 2006, ont poursuivi leur progression à des niveaux record au cours de la première moitié de 2007, avant de retomber durant la seconde moitié de l'année. Sur l'ensemble de l'année, les prix des métaux ont augmenté de 18 p. 100, ceux des aliments et boissons, de 15 p. 100, ceux des combustibles, de 10 p. 100, et ceux des matières premières agricoles, de 5 p. 100⁵.

Selon les estimations, les prix des exportations de biens manufacturés ont progressé de 9 p. 100 en 2007, mais les taux varient sensiblement d'un pays à l'autre. Ainsi, l'OMC affirme que les prix des exportations manufacturières allemandes ont augmenté de 10,2 p. 100, tandis qu'ils n'avaient que de 3,2 p. 100 aux États-Unis et n'étaient que marginalement en hausse au Japon. Par contre, les prix des exportations coréennes ont baissé légèrement. L'indice de la valeur unitaire des importations chinoises de produits manufacturés a gagné près de 5 p. 100 en 2007. De plus, les prix n'ont pas évolué de la même façon pour les différentes catégories de biens manufacturés. Les prix des exportations des produits en fer et en acier ont grimpé de plus 10 p. 100, tandis que ceux des exportations de matériel de bureau et de télécommunication ont fléchi. Les prix des exportations de produits chimiques ont augmenté plus rapidement que la moyenne des biens manufacturés, mais ceux des produits liés à l'automobile ont progressé à un rythme plus lent.

Pour la quatrième année consécutive, les prix des biens manufacturés ont été moins robustes que ceux des produits primaires. En conséquence, les mouvements des prix relatifs ont eu d'importantes répercussions sur les valeurs unitaires des exportations des régions (prix), les hausses variant de 10 à 13 p. 100 pour les régions de l'Afrique et du

Moyen-Orient et de la CEE, à entre 4 et 5 p. 100 pour l'Asie et l'Amérique du Nord. Par ailleurs, l'évolution des taux de change en 2007 a eu un impact significatif sur les prix en dollars des biens entrant dans le commerce international. Le dollar américain s'est fortement déprécié (moyennes annuelles) par rapport aux grandes monnaies européennes et aux monnaies des principaux pays exportateurs de produits axés sur les ressources, comme le Canada, l'Australie et la Russie. En Asie, les monnaies de Hong Kong (Chine) et de Taïwan sont demeurées relativement inchangées par rapport au dollar américain, tandis que celles de l'Inde, de la Thaïlande et des Philippines ont gagné environ 10 p. 100. Le renminbi chinois, ou yuan, lié au dollar américain selon une formule de taux flottant restreint, s'est apprécié d'environ 5 p. 100 par rapport à ce dernier. Selon l'OMC, l'effet conjugué d'une structure d'exportation largement concentrée sur les produits électroniques et les autres biens manufacturés et d'une appréciation moyenne modérée des monnaies asiatiques par rapport au dollar américain a fait en sorte que la progression des prix des exportations asiatiques n'a pas dépassé environ la moitié de la moyenne mondiale en 2007. À l'opposé, les prix des exportations européennes auraient augmenté à des taux supérieurs à 10 p. 100, essentiellement en raison des fluctuations des taux de change.

Principaux pays participant au commerce des marchandises

Si l'on tient compte de la variation annuelle des échanges commerciaux, on observe un certain nombre de changements parmi les principaux pays exportateurs et importateurs (tableau 2-2). Tel qu'indiqué ci-dessus, les États-Unis ont été devancés par la Chine au second rang des pays exportateurs de marchandises. L'Italie a inscrit une solide performance à l'exportation en 2007, avec un gain de 17,9 p. 100 par rapport à 2006. Par contre, le Royaume-Uni a vu ses exportations baisser entre 2006 et 2007. En conséquence, les exportations italiennes ont dépassé celles du Royaume-Uni, l'Italie accédant au 7^e rang du classement des principaux pays exportateurs alors que le Royaume-Uni glissait au 8^e rang. De même, les exportations de la Belgique ont augmenté de 17,8 p. 100 en 2007, en comparaison d'un gain de 7,8 p. 100 au Canada. Grâce à cette performance, la Belgique est passée du 10^e au 9^e rang, délogant du même coup le Canada.

étaient en hausse de 5 p. 100, tandis que ceux de la

CEI augmentaient de 6 p. 100. L'Afrique et le Moyen-Orient ont profité de l'évolution des prix relatifs ces dernières années en raison du fait que plus de la moitié de leurs exportations de marchandises sont constituées de produits primaires, mais les volumes exportés ont généralement stagné. Parallèlement, ces régions ont vu leurs importations augmenter de quelque 12,5 p. 100 en volume.

En Asie, les exportations réelles ont progressé plus rapidement que les importations réelles – 11,5 p. 100 contre 8,5 p. 100. On observe de fortes variations du côté des importations au sein de la région, la Chine et l'Inde affichant des taux de croissance des importations dans les deux chiffres, alors qu'au Japon l'augmentation n'a été que de 1 p. 100. La performance commerciale des NEI asiatiques⁴ a été un peu moins reluisante que celle de l'ensemble de la région, mais ces pays ont néanmoins enregistré une croissance des exportations supérieure à celle des importations.

La croissance réelle de 3,5 p. 100 des exportations de marchandises de l'Europe a été contrebalancée par une augmentation des importations de 3,5 p. 100; en volume, l'expansion du commerce de la région est inférieure à celle du commerce mondial. C'est la situation observée en Europe depuis 2002. Au niveau des pays, la performance commerciale a varié largement en 2007, la plupart des nouveaux pays membres et la Turquie enregistrant une croissance des exportations réelles et des importations réelles de plus de 10 p. 100. Un second groupe, formé de l'Allemagne, des Pays-Bas, de l'Autriche, de la Belgique et de la Suisse, a vu ses échanges commerciaux croître d'environ 5 p. 100. Enfin, un troisième groupe de pays commerçants, soit la France, l'Espagne, l'Irlande et Malte, a affiché un bilan presque stagnant.

Pour conclure, les exportations réelles de marchandises de l'Amérique du Nord ont suivi le rythme des exportations mondiales en 2007, à un taux de 5,5 p. 100, qui représente plus du double du taux de croissance des importations dans la région, soit 2,5 p. 100. L'excédent de la croissance des exportations de la région sur la croissance des importations peut être imputé à la performance commerciale des États-Unis où, en volume, les importations n'ont augmenté que de 1 p. 100, tandis que les exportations progressaient de 7 p. 100. Le Canada et le Mexique,

comme deuxième plus important exportateur de marchandises vers le monde après l'Allemagne. Sur l'année, les exportations chinoises ont progressé de près d'un quart de billion de dollars, ce qui représente une augmentation de plus du quart par rapport à 2006.

L'Inde a aussi connu une forte expansion de ses exportations, soit 20,2 p. 100. Ailleurs dans les grandes économies d'Asie, l'expansion des exportations a été plus modérée, les exportations du Japon enregistrant un gain de 10,2 p. 100, tandis que celles des quatre nouvelles économies industrialisées d'Asie (les NEI – Hong Kong (Chine), Corée, Singapour et Taiwan) étaient en progression de 10,8 p. 100. Le tableau des importations dans la région de l'Asie est à peu près comparable à celui des exportations.

Pour la première fois depuis 2002, les exportations de marchandises de l'Afrique ont augmenté moins rapidement que ses importations. En revanche, l'Afrique du Sud, le plus important pays commerçant de la région, a vu ses importations croître moins rapidement que ses exportations.

Dans le contexte de la forte décelération de la croissance des importations aux États-Unis et d'un ralentissement de la croissance des importations au Canada et au Mexique, les importations en Amérique du Nord n'ont progressé que de 6,3 p. 100 en 2007. Les exportations nord-américaines ont augmenté plus rapidement que les importations, soit à un rythme de 10,7 p. 100, ce qui est néanmoins inférieur au taux de 2006. Les exportations canadiennes ont connu une légère accélération de 2006 à 2007, bien que l'augmentation soit en partie attribuable à l'appréciation du dollar canadien lorsque les données sur le commerce du Canada sont converties en dollars E.-U. Par contre, les États-Unis et le Mexique ont vu leurs exportations de marchandises croître moins rapidement l'an dernier en termes nominaux.

Le commerce en volume (réel)

En 2007, les régions qui ont connu la meilleure performance commerciale en termes réels sont la Communauté des États indépendants et l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (y compris les Caraïbes). Ces régions ont vu leurs importations réelles bondir de 18 à 20 p. 100, plus de trois fois la moyenne mondiale en 2007. Les volumes d'exportations en Amérique du Sud et en Amérique centrale

4 Les quatre nouvelles économies industrialisées (NEI) sont Hong Kong (Chine), la Corée, Singapour et Taiwan.

TABLEAU 2-1 Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays (milliards \$ E.-U. et pourcentage)

Exportations		Importations			
Valeur en 2007	Pays en 2007	Variation annuelle 2006	Valeur en 2007	Pays en 2007	Variation annuelle 2006
13 898,0	100,0	15,5	14,8	14 211,0	100,0
1 853,8	13,3	13,3	10,7	2 704,4	19,0
1 163,2	8,4	14,6	12,2	2 017,0	14,2
418,5	3,0	7,6	7,8	389,7	2,7
272,0	2,0	17,1	8,6	296,6	2,1
495,6	3,6	21,2	14,9	454,6	3,2
160,6	1,2	16,3	16,6	126,6	0,9
5 768,8	41,5	13,1	15,9	6 054,6	42,6
5 312,6	38,2	12,9	15,7	5 452,2	38,4
1 326,5	9,5	14,1	19,7	1 059,4	7,5
552,2	4,0	7,0	11,4	613,2	4,3
491,5	3,5	11,7	17,9	504,6	3,6
435,6	3,1	16,7	-2,9	617,2	4,3
507,8	3,7	25,0	19,3	377,2	2,7
355,2	2,6	24,7	16,9	223,1	1,6
421,9	3,0	18,8	15,2	355,1	2,5
720,9	5,2	21,4	9,6	461,8	3,2
4 129,0	29,7	16,9	15,5	3 802,9	26,8
1 217,9	8,8	27,2	25,7	955,8	6,7
712,8	5,1	8,8	10,2	621,0	4,4
145,2	1,0	21,3	20,2	216,7	1,5
1 266,9	9,1	13,9	10,8	1 210,2	9,5

1 Englobe les Caraïbes.
Source : OMC et calculs de l'auteur.

progression. Le Chili, l'Argentine, la Colombie et le Pérou ont aussi affiché une solide croissance, tant des exportations que des importations, tandis que les importations au Venezuela ont bondi de 44,5 p. 100. L'Europe est la seule grande région où le taux de croissance des exportations a augmenté de 2006 à 2007. Au sein de l'UE, les gains étaient généralement et particulièrement notables chez certains nouveaux pays membres, tels que la Slovaquie (38,8 p. 100), la Lettonie (34,0 p. 100), la Slovaquie (29,2 p. 100) et la République tchèque (29,0 p. 100). Cependant, l'Allemagne a accaparé 30 p. 100 de l'augmentation en valeur absolue, tandis que les Pays-Bas, l'Italie et la Belgique représentaient une autre tranche de 30 p. 100 des gains enregistrés. Le Royaume-Uni et le Luxembourg ont vu leurs exportations de marchandises vers le monde chuter de 2006 à 2007.

La croissance des importations en Europe a été légèrement inférieure à celle des exportations, soit 15,6 p. 100. Les importations étaient en hausse dans tous les pays, les taux de croissance variant de 2,7 p. 100 au Royaume-Uni à 48,5 p. 100 au Monténégro. Cette augmentation des valeurs nominales du commerce (exportations et importations) est largement attribuable à la forte appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain. De bien des façons, 2007 a été l'année de la Chine. Tout d'abord, le commerce de la Chine (exportations et importations réunies) a dépassé pour la première fois le commerce combiné du Japon et de la Corée, les deuxième et troisième plus importants pays d'Asie pour les échanges de marchandises. Ensuite, la Chine a devancé pour la première fois le Canada comme première source d'importations de marchandises aux Etats-Unis. Enfin, la Chine a remplacé les Etats-Unis

En 2007, la valeur du commerce mondial des marchandises a augmenté de 14,8 p. 100 en dollars E.-U., tandis la valeur du commerce

des services progressait de 17,8 p. 100¹. À ce rythme, l'expansion des exportations de services a été beaucoup plus rapide qu'en 2006 et a été supérieure à celle du commerce des marchandises. En bonne partie, l'accélération du commerce des services est attribuable aux mouvements des taux de change et, dans certains cas, au coût plus élevés des carburants. L'Europe, où la valeur des monnaies est en hausse, représente une part plus élevée des exportations de services que des exportations de marchandises.

La demande plus faible dans les pays développés a engendré des conditions moins propices à l'expansion du commerce international en 2007 par comparaison avec les années antérieures. En termes réels, la croissance du commerce mondial des marchandises a ralenti à 5,5 p. 100, alors qu'elle avait été de 8,5 p. 100 en 2006, et l'on prévoit qu'elle ralentira encore en 2008, à environ 4,5 p. 100. La baisse de trois points de pourcentage a ramené la croissance réelle des exportations de marchandises au taux annuel moyen de l'expansion du commerce durant la période 1997-2007. Malgré la baisse observée, la croissance réelle du commerce a dépassé la croissance réelle de la production mondiale par une marge d'environ 2 points de pourcentage.

La variation de la croissance réelle des échanges commerciaux entre régions demeure importante, traduisant les différences marquées dans l'activité économique et les mouvements des prix relatifs. Les pays et les régions qui exportent principalement des combustibles et des minéraux ont continué

d'enregistrer d'importants gains liés aux termes d'échange². Plus récemment, les pays qui ont un solde exportateur net dans leur commerce de produits alimentaires ont aussi fait des gains en raison de l'évolution favorable des termes d'échange.

Le commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominal)

En termes nominaux, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 14,8 p. 100 en 2007, pour atteindre 13,9 billions de dollars E.-U. – un taux légèrement inférieur à celui de 15,5 p. 100 enregistré un an auparavant (tableau 2-1). Environ les deux tiers de l'augmentation en valeur monétaire est attribuable à la hausse des prix.

Les taux de croissance les plus élevés tant des exportations que des importations de marchandises ont été observés dans la région de la Communauté des États indépendants (CEI)³. Cette région a bénéficié d'une forte demande intérieure, d'un accroissement des entrées d'IED, et de l'évolution favorable des prix relatifs ces dernières années. Les importations de la région ont augmenté de plus du tiers par rapport à 2006, tandis que les exportations progressaient de près d'un cinquième.

Les prix élevés des produits de base, en particulier le pétrole et les métaux, sont à l'origine de la forte expansion des échanges commerciaux en Amérique du Sud et en Amérique centrale en 2007. Alors que les exportations avançaient de 14,9 p. 100, les importations enregistraient une hausse encore plus importante, soit 25,6 p. 100. Le Brésil, qui reçoit près du quart des importations de la région et fournit le tiers de ses exportations, a largement contribué à cette

1 Les données utilisées dans ce chapitre proviennent du communiqué PRESS/520/Rev.1 de l'Organisation mondiale du commerce, intitulé *World Trade 2007, Prospects for 2008*, du 17 avril 2008. Toutes les données sont exprimées en dollars E.-U. et les taux de croissance sont calculés à partir de ces données. Les services englobent les services de transport et de voyage et les services commerciaux, mais excluent les services gouvernementaux.

2 L'expression « termes d'échange » a trait au ratio des prix des exportations aux prix des importations.

3 Cette région comprend l'Arménie, l'Azerbaïdjan, le Bélarus, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Moldavie, la Russie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ukraine et l'Ouzbékistan.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué dans la note 1, toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de l'édition d'avril 2008 de *Perspectives de l'économie mondiale* du FMI. Les projections du FMI reposent sur un certain nombre d'hypothèses. Parmi les plus importantes, notons celles-ci : 1) pour la plupart des pays, les taux de change effectifs réels demeureront constants à leur niveau moyen enregistré entre le 30 janvier et le 27 février 2008; 2) les politiques en vigueur (budgétaires et monétaires) seront maintenues; 3) le prix moyen du pétrole, mesuré par la moyenne simple des prix du pétrole brut des catégories Brent (R.-U.), Dubai et West Texas Intermediaire, sera de 95,50 \$ E.-U. en 2008 et de 94,50 \$ E.-U. en 2009 et demeurera inchangé en termes réels à moyen terme.

En outre, un certain nombre d'hypothèses ont été faites au sujet des taux d'intérêt sur les dépôts dans le secteur financier sur les divers marchés internationaux. Le lecteur devrait consulter *Perspectives de l'économie mondiale* pour plus de détails. Tout écart par rapport aux hypothèses énoncées ci-dessus risque d'influer sur la fiabilité des projections présentées. Divers risques et incertitudes pourraient nuire à la performance de l'économie.

Parmi les principales incertitudes, il y a les effets éventuels de la crise financière qui se poursuit toujours. Comme nous l'avons mentionné, les problèmes qui sévissent dans ce secteur ont réjailli sur l'activité économique réelle et ses effets définitifs demeurent inconnus.

En outre, au-delà de la forte correction du marché de l'habitation aux États-Unis, il y a la possibilité que les prix des maisons s'ajustent sensiblement à la baisse dans les économies avancées. L'habitation pourrait d'ores et déjà jouer un rôle plus marqué dans le cycle économique, étant liée à la richesse et à la confiance des consommateurs.

Autre élément de vulnérabilité, le prix des produits de base. La montée rapide des prix des produits de base a contribué à la bonne tenue des économies reposant sur ces produits depuis quelques années. Mais selon le FMI, les prix des produits de base ont reculé en moyenne de près de 30 p. 100 lors des ralentissements les plus sévères de l'économie mondiale ces 30 dernières années. Une baisse importante des prix des produits de base se traduirait vraisemblablement par un ralentissement marqué de la croissance des pays producteurs de matières premières.

Alors que les baisses de prix feront sentir leurs effets, il en sera de même des hausses de prix. Malgré la perspective d'un ralentissement de l'économie mondiale, plusieurs économies en développement sont aux prises avec des pressions inflationnistes, notamment du côté des aliments et du pétrole. Par conséquent, au moment même où des mesures visant à contre les effets du cycle semblent s'imposer, de nombreuses économies en développement s'efforcent de juguler l'inflation.

Enfin, même si les prévisions du FMI tiennent compte d'une récession mineure de l'économie américaine, une récession plus sévère ou prolongée accentuerait la gravité des facteurs de vulnérabilité dans l'ensemble des économies du monde.

Du côté positif du bilan, si les États-Unis devaient afficher une performance supérieure à celle prévue, les facteurs de vulnérabilité s'en trouveraient atténués. Il y a aussi un certain potentiel à la hausse dans les projections de la demande intérieure des économies émergentes, lequel devrait contribuer à amortir les retombées négatives du cycle actuel dans les économies avancées.

tôt. C'est en Amérique centrale que la croissance a été la plus rapide, avec un taux de 6,5 p. 100. Le rythme de l'activité économique a augmenté en Amérique

latine, passant de 5,3 p. 100 à 5,6 p. 100, grâce aux pays exportateurs de produits de base d'Amérique du Sud comme le Pérou (9,0 p. 100), l'Argentine (8,7 p. 100), le Venezuela (8,4 p. 100) et la Colombie (7,0 p. 100). Au Brésil la croissance a augmenté dans le contexte des baisses de taux d'intérêt réels et de la vigueur de l'emploi. Le pays a enregistré un taux de croissance de 5,4 p. 100, en comparaison de 3,8 p. 100 un an auparavant. Les effets du ralentissement aux États-Unis se sont toutefois fait sentir au Mexique et la croissance dans ce pays a fléchi à 3,3 p. 100, contre 4,8 p. 100 en 2006. De même, le rythme d'expansion de l'activité économique réelle dans les Caraïbes a reculé à 5,7 p. 100, alors qu'il avait été de 7,8 p. 100 un an plus tôt, la région étant elle aussi touchée par le ralentissement survenu aux États-Unis.

La demande intérieure a été le principal moteur de la croissance en Amérique latine et dans les Caraïbes. Stimulée par le taux élevé d'utilisation de la capacité dans certains pays et la poussée des prix des aliments et de l'énergie, l'inflation s'est accélérée dans la région. Cela a entraîné un resserrement de la politique monétaire au Chili, en Colombie et au Pérou et, dans une moindre mesure, au Mexique; le Brésil a pour sa part interrompu sa politique d'assouplissement monétaire.

Par le passé, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes était inévitablement frappée de plein fouet par un ralentissement de l'économie américaine. Dans le présent cycle économique, on prévoit que l'activité économique modérera mais ne sera pas ébranlée par la faiblesse de l'économie américaine et des autres économies avancées, ou par la turbulence que traversent les marchés financiers. Globalement, la croissance dans la région devrait décélérer à 4,4 p. 100 en 2008 et à 3,6 p. 100 en 2009. Dans certains pays, la croissance sera modérée en raison d'un resserrement de la politique monétaire et de conditions de financement moins favorables sur les marchés extérieurs, mais les prix élevés des produits de base devraient aider à soutenir la demande intérieure. Ailleurs, la croissance sera gênée de façon appréciable par les contraintes de capacité qui entrent en jeu. Les taux d'inflation devraient augmenter dans certains pays en 2008, avant de reculer légèrement en 2009.

(de 2,1 p. 100 à 4,7 p. 100). À Taïwan, la progression des prix devrait ralentir à 1,5 p. 100.

L'ANASE-5

L'ANASE-5 (Indonésie, Thaïlande, Philippines, Malaisie et Vietnam) a enregistré une croissance globale de 6,3 p. 100 en 2007, comparativement à 5,7 p. 100 un an plus tôt. La croissance a été la plus forte au Vietnam (8,5 p. 100) et aux Philippines (7,3 p. 100). L'Indonésie et la Malaisie ont affiché un taux de croissance de 6,3 p. 100 l'an dernier, tandis que la Thaïlande a vu son économie progresser de 4,8 p. 100. En 2008, la croissance globale de la région devrait fléchir d'un demi-point de pourcentage par suite de la performance variable des divers pays.

La demande intérieure devrait se maintenir raisonnablement bien dans les cinq économies. On prévoit toutefois que la croissance de la consommation baissera de 0,7 point de pourcentage, sous l'effet du ralentissement de la croissance, notamment en Malaisie et au Vietnam. Par ailleurs, l'investissement devrait croître de 1,6 point de pourcentage dans la région entre 2007 et 2008, dominé par la Thaïlande. La dotation en ressources de la région devrait aussi contribuer à soutenir la croissance, et les exportations réelles en Malaisie et au Vietnam devraient bondir de plus de 5,5 points de pourcentage.

Selon les prévisions, l'inflation dans la région devrait grimper à 6,1 p. 100 en 2008, alors qu'elle avait été de 4,5 p. 100 en 2007. Néanmoins, ce taux d'inflation sera inférieur de deux points de pourcentage au taux de 8,1 p. 100 observé en 2006. La Malaisie devrait être le pays où la hausse de l'inflation sera la plus modeste – 0,3 point de pourcentage, à 2,4 p. 100 – tandis que le taux d'inflation au Vietnam doublera presque pour passer de 8,3 p. 100 à 16,0 p. 100.

En 2008, la croissance réelle en Indonésie devrait ralentir à 6,1 p. 100, une baisse de 0,2 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Au Vietnam, en Malaisie et aux Philippines, l'activité économique réelle ralentira vraisemblablement de 1,2 à 1,5 point de pourcentage, pour s'établir à 5,0 p. 100, 5,8 p. 100 et 7,3 p. 100, respectivement. En revanche, la production réelle en Thaïlande devrait progresser de 5,3 p. 100, alors qu'elle avait gagné 4,8 p. 100 en 2007.

L'Amérique latine et les Caraïbes
Le rythme de l'activité économique en Amérique latine et dans les Caraïbes a augmenté légèrement en 2007, soit à 5,6 p. 100, contre 5,5 p. 100 un an plus

textiles. D'autres grands marchés d'exportation, en particulier la Chine, devraient toutefois demeurer vigoureux. L'irruption de la crise des prêts à bas taux d'intérêt aux États-Unis en août 2007 a contribué à freiner la poussée des entrées de capitaux en Inde. Cependant, l'Inde est toujours une destination prisée des investisseurs et l'investissement demeurera le poste du PIB qui croît le plus rapidement. Les entrées de capitaux continueront d'exercer une pression à la hausse sur la monnaie indienne, la roupie. La consommation privée demeurera forte, appuyée par la robuste croissance des salaires réels. Les exportations nettes freineront la croissance économique alors que les importations de biens et de services continueront de devancer les exportations. En somme, la croissance de l'économie indienne devrait s'établir à un peu moins de 8 p. 100 pour l'année à venir.

Les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie

Cette région composite englobe la Corée, Taiwan, Hong Kong (Chine) et Singapour. Collectivement, la croissance des NEI est demeurée inchangée de 2006 à 2007, soit 5,6 p. 100. Le ralentissement de la croissance du PIB à Hong Kong (de 0,7 point de pourcentage, à 6,3 p. 100), à Singapour (de 0,5 point de pourcentage, à 7,7 p. 100) et en Corée (de 0,1 point de pourcentage, à 5,0 p. 100) a été compensé par une hausse de 0,8 point de pourcentage à Taiwan (à 5,7 p. 100). Les prévisions pour 2008 indiquent que la croissance devrait fléchir à 4,0 p. 100 pour l'ensemble de la région alors que la plupart des économies connaîtront un taux de croissance variant entre 4,0 p. 100 et 4,3 p. 100. L'exception est Taiwan, qui devrait enregistrer un taux d'expansion économique de seulement 3,4 p. 100 en 2008. La consommation devrait ralentir dans les quatre économies de la région; enfin, l'investissement demeurera stationnaire, les gains prévus pour Hong Kong (Chine) étant annulés par le recul prévu à Singapour.

En 2007, l'inflation dans les NEI a été faible, variant de 1,8 p. 100 à Taiwan à 2,5 p. 100 en Corée. Le taux d'inflation devrait augmenter en Corée (pour passer à 3,4 p. 100) et encore plus à Hong Kong (Chine) (de 2,0 p. 100 à 3,6 p. 100) et à Singapour

La monnaie chinoise – le renminbi – est liée au dollar américain selon une formule de parité à cré-maillière. En 2007, en raison de la faiblesse du dollar américain, le renminbi a reculé par rapport à l'euro. Les effets secondaires des excédents du compte de revenu et du compte courant sont notamment une croissance plus rapide de l'offre de monnaie et de l'investissement⁶. On s'attend donc à ce que l'investissement poursuive sa forte progression et demeure le principal déterminant de la croissance économique. Les faibles coûts d'emprunt – les taux de crédit sont inférieurs au taux réel d'expansion de l'économie – concourent également à ces attentes. Globalement, la croissance en Chine devrait ralentir à 9,3 p. 100 en 2008.

L'Inde

L'estimation préliminaire des dépenses du PIB réel situe la croissance de l'économie indienne à 8,7 p. 100 en 2007-2008, comparativement à un taux de croissance de 9,7 p. 100 en 2006-2007. Les dépenses en formation de capital étaient en hausse de 15,7 p. 100 en termes réels, tandis que les dépenses de consommation ont progressé de 6,8 p. 100. Tant les exportations réelles que les importations réelles ont augmenté de 6,4 p. 100 en 2007-2008. La croissance a ralenti dans la seconde moitié de l'année, la consommation ayant perdu de la vigueur en réponse au resserrement de la politique monétaire⁸. Le taux de croissance du PIB réel de l'Inde a ralenti à 8,4 p. 100 sur la période octobre-décembre 2007. C'est le plus bas taux de croissance trimestriel en trois ans. Les estimations préliminaires pour l'année entière publiées par l'Organisation statistique centrale indiquent que la croissance aurait ralenti encore au dernier trimestre de 2007-2008⁹.

Le niveau de dépendance de l'Inde à l'égard du commerce est l'un des plus bas en Asie. Ainsi, malgré la perspective d'un ralentissement généralisé dans le sillage des difficultés qui sévissent aux États-Unis, le PIB réel de l'Inde ne devrait ressentir que faiblement les effets de cette conjoncture. Néanmoins, les États-Unis sont le principal marché d'exportation de l'Inde et une récession dans ce pays ferait mal à certains exportateurs indiens, notamment dans le secteur des

- 6 Selon le *China Monthly Report* de mars 2008, publié par The Economist Intelligence Unit.
- 7 PIB réel aux prix du marché. L'Organisation statistique centrale présente les données pour l'exercice allant du début d'avril à la fin de mars de l'année suivante. Les données sont tirées de *Press Note: Advance Estimate of National Income 2007-08*, Bureau d'information de la presse, Gouvernement de l'Inde, 7 février 2008.
- 8 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2008.
- 9 Selon le *India Monthly Report* d'avril 2008, publié par The Economist Intelligence Unit, le Statisticien en chef de l'Inde aurait affirmé que « la croissance de l'économie indienne avait ralenti à un taux tendanciel se situant autour de 8-8,5 p. 100. » (Traduction)

lement les secteurs « secondaire » et « tertiaire »), avec des taux de croissance de 13,4 p. 100 et de 12,6 p. 100, respectivement.

Le gouvernement chinois tente de freiner quelque peu l'économie, visant une croissance à la fois saine et rapide et, comme objectif prioritaire, la stabilité des prix. D'un côté, il souhaite maintenir un taux de croissance élevé pour réduire la pauvreté. De l'autre, il resserre sa politique monétaire pour tenter de limiter l'inflation mais sans trop affaiblir la croissance économique. En mars 2008, les prix à la consommation étaient en hausse de 8,3 p. 100 par rapport au même mois un an plus tôt, soit un peu moins que le taux de 8,7 p. 100 observé de février 2007 à février 2008, le taux le plus élevé en près de douze ans. La plus grande partie de la hausse est imputable à une augmentation de 21 p. 100 du coût des aliments au premier trimestre, notamment le porc et les légumes. Les autorités craignent les conséquences d'une progression trop rapide des prix. Dans les années 80 et 90, les poussées d'inflation avaient donné lieu à des manifestations. Par ailleurs, le gouvernement tente de ralentir quelque peu l'investissement dans le secteur immobilier et certaines industries en plein essor, redoutant que cela ne déclenche une crise financière.

En 2007, la Chine a enregistré d'importants excédents dans son compte de revenu et son compte courant. Le pays maintient des réserves croissantes de devises étrangères et est devenu un important investisseur sur la scène internationale; il tire des revenus appréciables de ses placements à l'étranger. Selon les estimations, en 2007, l'excédent du compte courant a augmenté à 381,3 milliards de dollars E.-U., alimenté par l'excédent commercial – lui-même propulsé par la forte croissance des exportations et une demande à l'importation relativement faible. L'excédent commercial demeurera élevé en 2008. Les entrées liées au tourisme pendant la période des Jeux olympiques auront probablement pour effet de gonfler brièvement le compte des services pour l'amener en territoire excédentaire, mais l'augmentation des importations de services devrait à nouveau produire un solde déficitaire en 2009. La croissance des exportations de biens demeurera forte, même si l'on prévoit qu'elle ne sera pas aussi rapide qu'en 2007 en raison de la hausse des coûts initiaux, de l'appréciation de la monnaie par rapport au dollar américain (de 5 p. 100 environ) et de la baisse de la demande mondiale.

Le rythme de croissance observé au début de 2008 semble avoir souffert de la détérioration de la confiance des entreprises et des consommateurs.

L'expansion des exportations montre aussi des signes de ralentissement. Les prix plus élevés des aliments et du combustible et la léthargie des salaires continuent de freiner la consommation, et l'investissement des entreprises pourrait ralentir advenant que la tourmente du marché financier mondial s'aggrave et que les conditions du crédit se resserrent davantage, bien que le système financier japonais soit peu exposé aux titres hypothécaires américains à bas taux d'intérêt. Du côté positif du bilan, les mises en chantier de maisons semblent avoir repris de la vigueur et l'investissement résidentiel devrait fournir un certain appui à la croissance dans la première moitié de 2008. Réflétant ces différents facteurs, l'expansion de l'économie japonaise devrait baisser à 1,4 p. 100 en 2008 avant de remonter légèrement à 1,5 p. 100 en 2009.

Les économies émergentes d'Asie

Dans les pays émergents d'Asie, la croissance s'est maintenue durant une bonne partie de la seconde moitié de 2007, bien que des signes de ralentissement se soient manifestés. La croissance a été principalement alimentée par la Chine et l'Inde. La forte demande intérieure, stimulée par la consommation, a soutenu l'activité en Indonésie, en Malaisie, à Hong Kong (Chine), aux Philippines et à Singapour. L'expansion des exportations est demeurée forte en Corée et en Thaïlande. Toutefois, la vigueur de la demande intérieure dans la région et la hausse des prix des aliments et de l'énergie ont accentué les pressions inflationnistes dans certains pays. Les perspectives de croissance dépendent de la résilience de ces économies et de leur système financier face aux sous-bresauts du marché financier mondial et au ralentissement concomitant des économies avancées. Le maintien d'une forte demande intérieure, le degré élevé d'ouverture de la région et l'augmentation de la part des exportations intra-asiatiques aideront à amortir les effets du contexte externe chancelant.

La Chine

2007 marque la cinquième année d'affilée où l'économie chinoise a enregistré un taux de croissance s'est accélérée sur une base annuelle au cours de la période. En 2007, l'expansion de l'économie chinoise a atteint 11,9 p. 100, contre 11,6 p. 100 en 2006. Le secteur manufacturier et celui des services ont dominé la croissance (ce que la Chine appelle officiel-

s'explique par la croissance soutenue de l'emploi et le dynamisme de l'investissement. Cependant, les signes de tension se sont précisés vers la fin de 2007. Au quatrième trimestre, la croissance du PIB a ralenti à un taux annualisé de 1,5 p. 100. La dislocation du secteur financier et l'effet de la montée des prix pétroliers sur le revenu réel disponible ont miné la confiance des consommateurs et des entreprises. L'appréciation de l'euro et l'affaiblissement du marché de l'exportation ont aussi assombri les perspectives de croissance. Ces effets ne se sont toutefois pas fait sentir de façon uniforme partout en Europe, et les pays de plus petite taille comme l'Autriche, les Pays-Bas et la Suède ont continué de bénéficier d'une croissance nettement supérieure à leur potentiel durant la seconde moitié de 2007.

Pour l'avenir, le FMI prévoit que la croissance dans la zone euro ralentira à 1,4 p. 100 en 2008 et à 1,2 p. 100 en 2009. L'expansion des exportations se maintiendra probablement durant la première moitié de 2008, en raison de carnets de commandes déjà complets, notamment en Allemagne, mais on prévoit un certain ralentissement dans la seconde moitié de l'année, alors que la modération de la demande mondiale et l'appréciation de l'euro feront fléchir la croissance des exportations. L'impact de ce ralentissement se fera sentir avec un léger décalage : la croissance prévue entre le quatrième trimestre de 2007 et le quatrième trimestre de 2008 devrait reculer à 0,9 p. 100 avant de remonter à 1,6 p. 100 un an plus tard, soit entre le quatrième trimestre de 2008 et le quatrième trimestre de 2009.

Le Royaume-Uni

La croissance réelle du PIB du Royaume-Uni s'est accélérée au cours des trois dernières années, passant de 1,8 p. 100 en 2005 à 2,9 p. 100 l'année suivante et à 3,1 p. 100 en 2007. Cependant, comme dans la zone euro, des signes de ralentissement sont apparus au quatrième trimestre de 2007, alors que la croissance du PIB a ralenti pour s'établir à un taux annualisé de 2,5 p. 100. En 2007, la croissance a été alimentée par les dépenses de consommation, qui ont progressé de 3,1 p. 100. La formation brute de capital fixe est demeurée robuste, avec un taux de croissance de 5,0 p. 100, lequel est néanmoins inférieur au taux de 7,9 p. 100 enregistré un an plus tôt. Le solde des stocks était en hausse de 6,5 milliards £.

5 Economist Intelligence Unit, *United Kingdom Country Report*, avril 2008.

Le Japon

Après avoir haussé la cadence en 2006, la croissance au Japon a légèrement fléchi en 2007, notamment en raison de problèmes apparus durant la première moitié de l'année. Pour l'ensemble de l'année, le taux de croissance a diminué à 2,1 p. 100, comparativement à 2,4 p. 100 en 2006. Cependant, l'économie japonaise a continué pour l'essentiel de résister jusqu'en fin d'année au ralentissement survenu dans le monde. Au quatrième trimestre, le PIB a progressé à un taux annualisé de 3,5 p. 100 grâce à la vigueur des exportations nettes et de l'investissement des entreprises fait beaucoup mieux. Ce dernier poste a fait beaucoup mieux après une contraction au cours de la première moitié de l'année. Les exportations continuent de profiter de la forte demande venant d'Asie et d'Europe. Les économies asiatiques émergentes accablent maintenant près de la moitié des exportations japonaises, tandis que les États-Unis et la zone euro ont cédé du terrain pour ne représenter qu'un peu plus du tiers des exportations totales. Dans la foulée du resserrement des normes de construction en juin, le ralentissement de l'investissement résidentiel s'est poursuivi et les dépenses des ménages sont demeurées à un faible niveau.

La Laugmentation du déficit commercial en termes réels, passé de 36 milliards £ à 44 milliards £, est venue freiner l'expansion de l'économie en 2007, retranchant 0,6 point de pourcentage au taux de croissance du PIB.

Le Royaume-Uni ressent les effets de la turbulence que traverse le marché mondial : le taux d'expansion du secteur des services financiers a fléchi, tandis que le crédit aux entreprises et aux ménages s'est resserré. Les prix des maisons en Grande-Bretagne ont été en baisse pendant six mois consécutifs et la diminution devrait aller en s'accroissant. On prévoit que la croissance ralentira à 1,6 p. 100 au Royaume-Uni en 2008, alors que les effets décalés du resserrement monétaire survenu en 2007, le retournement du cycle des prix des maisons et l'instabilité des marchés financiers viendront freiner le niveau d'activité. L'économie devrait demeurer sous son potentiel tout au long de 2009, avec un taux de croissance projeté de 1,6 p. 100, mais la croissance devrait commencer à s'accroître durant la seconde moitié de l'année, avec un taux prévu de 2,3 p. 100 entre le quatrième trimestre de 2008 et le quatrième trimestre de 2009.

employée. En 2008, les mises en chantier se sont repliées de plus de 50 p. 100 par rapport à leur sommet. Le marché demeure loin de l'équilibre et les stocks de maisons invendus sont presque à des niveaux record, tandis que les indicateurs de la valeur des maisons demeurent bien au-dessus des normes historiques¹. Malgré cela, la valeur nette négative d'un nombre croissant d'habitations et le renouvellement des prêts hypothécaires à taux variables devraient faire augmenter encore le nombre de prêts en souffrance et de saisies, ce qui exercera une pression à la baisse sur les prix des maisons tout en accroissant l'incitation à cesser de verser des paiements. Reflétant ces préoccupations, les prix sur le marché de l'habitation aux États-Unis pourraient reculer de 14 à 22 p. 100 en 2007-2008.

La propagation de la crise des marchés financiers a déjà provoqué un resserrement du marché de l'emprunt, mais on ne peut pas vraiment parler d'une crise du crédit. Les marges de risque ont augmenté, entraînant une réévaluation à la baisse des actifs. Globalement, l'expansion économique a ralenti et le marché du travail s'est détérioré. Selon les projections, l'économie américaine devrait subir une récession modeste en 2008, suivie par une reprise graduelle en 2009. Tous les grands secteurs de la demande intérieure seront touchés en 2008 : l'investissement résidentiel poursuivra sa contraction, la consommation diminuera sous l'effet de la baisse de la richesse, du resserrement du crédit et de la détérioration du marché du travail, tandis que l'investissement des entreprises connaîtra un repli. En 2009, la consommation demeurera léthargique, les ménages haussant leur épargne après une longue période durant laquelle les gains en capital sur l'actif ont gonflé la richesse personnelle. Les exportations nettes continueront de s'améliorer. Sur une base annuelle, la croissance américaine devrait ralentir à 0,5 p. 100 avant de remonter légèrement à 0,6 p. 100 en 2009. La trajectoire semble plus claire si on la mesure en comparant le quatrième trimestre des deux années. Selon cette mesure, l'économie américaine devrait fléchir de 0,7 p. 100 en 2008 avant de renouer avec la croissance en 2009, avec un taux de 1,6 p. 100.

La zone euro

Après avoir connu sa meilleure année depuis 2001, la croissance économique dans la zone euro a fléchi légèrement à 2,6 p. 100 en 2007, contre 2,8 p. 100 un an plus tôt. La vigueur de la demande intérieure

consommation a fléchi à 2,9 p. 100 en 2007, alors qu'elle avait été de 3,1 p. 100 un an auparavant, au quatrième trimestre, elles n'ont progressé qu'à un taux annualisé de 2,3 p. 100. Pour l'ensemble de 2007, les dépenses de consommation ont fourni environ 2 points de pourcentage à la variation du PIB réel américain.

La correction sévère et persistante que traverse le marché de l'habitation aux États-Unis a aussi contribué à faire régresser l'investissement résidentiel de 17 p. 100 en 2007, retranchant ainsi un point de pourcentage à la croissance économique du pays. L'investissement réel dans ce secteur a diminué à chacun des huit derniers trimestres, la contraction s'accroissant au cours des deux derniers trimestres de 2007. L'investissement privé dans les stocks a aussi fait une contribution négative au PIB réel américain, équivalant à un tiers de point de pourcentage du taux de croissance de l'économie en 2007. Les gains enregistrés dans l'investissement non résidentiel ont partiellement compensé ces pertes. Dans l'ensemble, l'investissement privé brut sur le marché intérieur a fléchi pour l'année et a ainsi contribué à abaisser la croissance du PIB d'un peu plus de 0,8 point de pourcentage en 2007.

Le commerce extérieur est l'élément positif de la performance économique des États-Unis en 2007. La faiblesse du dollar américain a rendu les exportations plus concurrentielles et les importations moins concurrentielles. Même si le pays enregistre toujours un important déficit commercial, qui ne diminue que très lentement, la principale contribution à la croissance de l'économie américaine au cours de la dernière année est venue de l'amélioration des exportations réelles nettes. Le volume des exportations a augmenté de quelque 8 p. 100 sur l'année – un taux quatre fois plus élevé que celui des importations – et le gain de 68,9 milliards de dollars des exportations réelles nettes est venu ajouter 0,6 point de pourcentage à la croissance du PIB américain en 2007.

Enfin, les dépenses gouvernementales expliquent environ 0,4 point de pourcentage de la croissance de l'activité économique aux États-Unis en 2007. Pour l'avenir, on prévoit que le marché de l'habitation aux États-Unis traversera encore des turbulences. Après avoir touché un sommet durant la seconde moitié de 2005, le marché résidentiel a subi une correction importante, la baisse des prix des maisons atteignant jusqu'à 10 p. 100, selon la mesure

intérieur brut (PIB) ne progressant que de 2,2 p. 100 en 2007, comparativement à 2,9 p. 100 un an plus tôt et à 3,1 p. 100 l'année précédente. La croissance réelle de l'économie a fortement chuté au quatrième trimestre, à un taux annualisé de seulement 0,6 p. 100.

La performance de l'économie américaine au cours de la dernière année a été dominée par trois facteurs : la forte correction qui s'est poursuivie sur le marché de l'habitation à travers le pays, les problèmes non résolus du secteur financier, d'abord apparus dans le segment des prêts hypothécaires à rabais mais qui se sont ensuite propagés, et la dépréciation généralisée du dollar américain par rapport aux autres devises.

En 2007, les consommateurs américains sont devenus de plus en plus réticents à délier les cordons de leur bourse, plusieurs facteurs contribuant à limiter leur pouvoir d'achat et à miner leur confiance. La baisse des évaluations immobilières s'est répercutée directement sur la richesse des ménages et la marge d'emprunt sur la valeur nette des maisons. De nombreux ménages ont dû affronter des conditions plus rigoureuses sur le marché du crédit bancaire, dans le sillage de la tourmente financière provoquée par la crise des prêts hypothécaires à taux réduit. La hausse des coûts de la nourriture et de l'essence a aussi amputé le revenu disponible et les achats discretionnaires, enfin, le ralentissement récent des gains d'emploi est venu assombrir encore davantage les intentions d'achat. La croissance des dépenses de

TABEAU I-1
Croissance du PIB réel dans certaines économies entre 2004 et 2007 et prévisions pour 2008

	2004	2005	2006	2007	2008
Monde	4,9	4,4	5,0	4,9	3,7
Économies avancées	3,2	2,6	3,0	2,7	1,3
Canada	3,1	3,1	2,8	2,7	1,3
États-Unis	3,6	3,1	2,9	2,2	0,5
Royaume-Uni	3,3	1,8	2,9	3,1	1,6
Japon	2,7	1,9	2,4	2,1	1,4
Zone euro	2,1	1,6	2,8	2,6	1,4
France	2,5	1,7	2,0	1,9	1,4
Allemagne	1,1	0,8	2,9	2,5	1,4
Italie	1,5	0,6	1,8	1,5	0,3
Économies en développement	7,5	7,1	7,8	7,9	6,7
Chine	10,1	10,4	11,6	11,9	9,3
Inde	7,9	9,1	9,7	8,7	7,9
Russie	7,2	6,4	7,4	8,1	6,8
Brsil	5,7	3,2	3,8	5,4	4,8
Mexique	4,2	2,8	4,8	3,3	2,0
ANASE-5					
Indonésie	5,0	5,7	5,5	6,3	6,1
Malaisie	6,8	5,0	5,9	6,3	5,0
Philippines	6,4	4,9	5,4	7,3	5,8
Thaïlande	6,3	4,5	5,1	4,8	5,3
Vietnam	7,8	8,4	8,2	8,5	7,3
NEI					
Hong Kong (Chine)	8,5	7,1	7,0	6,3	4,3
Corée	4,7	4,2	5,1	5,0	4,2
Singapour	9,0	7,3	8,2	7,7	4,0
Taiwan	6,2	4,2	4,9	5,7	3,4

Source : FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2008, sauf les données de 2006 et 2007 pour la Chine qui correspondent à la révision d'avril du Bureau national de la statistique de Chine, et les données de 2007 pour l'Inde, qui traduisent les estimations préliminaires publiées par l'Organisation centrale de statistique de l'Inde.

Aperçu et perspectives globales

Une hausse continue des prix du pétrole, l'un des faits marquants de la conjoncture économique en 2006, a été reléguée au second plan, vers le milieu de 2007, par le problème des hypothèques à rabais aux États-Unis, lequel a précipité les marchés mondiaux dans la tourmente. Sous l'effet du repli marqué de l'économie américaine et de la généralisation de la crise des marchés financiers, l'activité économique mondiale a ralenti durant la seconde moitié de 2007. Néanmoins, pour l'année entière, la croissance de la production mondiale n'a fléchi que marginalement, à 4,9 p. 100, alors qu'elle avait été de 5,0 p. 100 en 2006¹.

Les marchés des produits de base ont poursuivi leur expansion en dépit du ralentissement récent de l'activité mondiale. La forte demande des économies émergentes, qui est à l'origine de la plus grande partie de l'augmentation de la consommation des produits de base depuis quelques années, a été un facteur déterminant de la montée des prix, et la demande de biocarburants a fait bondir les prix des principales denrées alimentaires. Simultanément, le rajustement de l'offre à la hausse des prix s'est fait avec un certain retard, notamment dans le cas du pétrole. De façon quelque peu perverse, la vigueur des prix des produits de base semble aussi en partie imputable à des facteurs financiers, les produits de base étant progressivement devenus une catégorie d'actifs attirante pour les investisseurs. Par conséquent, le taux d'inflation de référence a augmenté un peu partout dans le monde et en particulier dans les pays en développement².

Le choc financier provoqué par le marché hypothécaire à taux modifiés aux États-Unis s'est répandu

rapidement et de manière imprévisible, causant de sérieux dommages aux marchés et aux institutions qui sont au cœur même du système financier³. L'onde de choc a réduit la liquidité du marché interbancaire, affaibli la capitalisation des grandes banques et déclenché un mouvement de réévaluation du risque associé à toute une gamme d'instruments financiers. Les cours boursiers se sont repliés à mesure que se précisait les signes de faiblesse économique, et les données révélèrent un resserrement généralisé du crédit. Néanmoins, les effets sur le commerce du ralentissement des économies avancées ont été jusqu'à maintenant limités et touchent principalement les économies ayant un commerce important avec les États-Unis. Les difficultés des marchés financiers ont aussi eu un impact sur les marchés de change, et le dollar E.-U. s'est déprécié encore depuis le milieu de 2007. En revanche, cela a eu pour effet de stimuler les exportations nettes des États-Unis.

Les projections laissent entrevoir un ralentissement marqué en 2008 qui se prolongera durant la plus grande partie de 2009. Les problèmes qui sévissent aux États-Unis se sont répandus en Europe de l'Ouest et touchent maintenant l'économie réelle partout dans le monde. Le taux prévu de croissance de l'économie mondiale en 2008 a été ramené à 3,7 p. 100 (tableau I-1). Cependant, pour atteindre ce taux, il faudra que la plupart des économies avancées ne connaissent qu'un léger ralentissement et que plusieurs économies en développement réussissent à maintenir à peu près intact leur taux d'expansion relativement rapide.

Les États-Unis

Pour la troisième année d'affilée, le rythme de l'activité économique aux États-Unis a ralenti, le produit

1 Toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international (FMI), avril 2008.

2 L'inflation primaire mesure le taux auquel progresse le coût de la vie. Autrement dit, elle mesure le taux de variation de l'indice des prix à la consommation (IPC).

3 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, Sommaire.

L'investissement étranger direct est souvent présenté comme l'alternative du commerce. Les entreprises ont le choix de produire dans leur pays d'origine et d'exporter, ou encore de produire à l'étranger – les ventes des filiales étrangères venant remplacer l'exportation. Les écrits sur la complémentarité ou l'effet de substitution entre l'IED et l'exportation ne sont toutefois pas concluants puisqu'on trouve des données appuyant l'une et l'autre hypothèses. Dans le cas du Canada, une analyse a révélé une relation de complémentarité – une augmentation de 10 p. 100 du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger entraînerait une hausse de 1,2 p. 100 des exportations. Ainsi, il n'y a pas de preuve que l'IDCE entraîne une réduction des exportations canadiennes. Bien au contraire, ce résultat empirique corrobore l'opinion voulant que la hausse rapide du stock d'IDCE pendant les années 1990 et 2000 ait facilité et non entravé l'augmentation importante des exportations canadiennes.

moins qu'en 2006. L'évolution du portefeuille en 2007 fait ressortir d'importants flux d'investissement en monnaie étrangère (un peu plus de 67,0 milliards de dollars). Ainsi, malgré des ajouts importants au portefeuille des investisseurs canadiens, l'effet des mouvements de taux de change a été supérieur aux acquisitions, entraînant une réduction nette de la valeur de l'investissement direct du Canada à l'étranger de 2006 à 2007.

Parallèlement, les entrées de fonds des entreprises étrangères au Canada étaient en plein essor, résultant en une progression du portefeuille d'investissement étranger direct au Canada de 14,4 p. 100 par rapport à 2006. À la fin de 2007, le stock d'IED au Canada a dépassé le seuil du demi-billion de dollars pour la première fois.

Néanmoins, en fin d'année, le stock d'investissement direct canadien à l'étranger était toujours supérieur à celui de l'investissement étranger direct au Canada.

Article vedette : l'expansion rapide de l'investissement direct sortant

L'investissement étranger direct (IED) dans le monde s'est accéléré de façon spectaculaire depuis le début des années 90, avec un repli après l'éclatement de la bulle technologique au début de la présente décennie, la dislocation récente des marchés financiers mondiaux entraînera vraisemblablement une autre correction. Néanmoins, les données les plus récentes sur les flux sortants (2006) indiquent qu'ils étaient 22,6 fois plus élevés qu'en 1980, alors que le stock d'IED détenu dans le monde était 20,8 fois plus grand. En outre, le stock mondial d'IED à la fin de 2006 était supérieur au PIB mondial et aux importations mondiales cette année-là. Une bonne partie de cette croissance a été alimentée par l'IED dans les services, qui représente aujourd'hui plus des deux tiers du stock mondial d'IED comparativement à moins de la moitié en 1990.

Le Canada a participé activement à ce phénomène. Depuis 1990, le stock d'investissement direct canadien à l'étranger a augmenté à un rythme de 11 p. 100 l'an, en moyenne, contre un taux de croissance de 6,9 p. 100 des échanges de biens et de services et de 4,8 p. 100 du PIB nominal du Canada.

Comme pour le commerce, le Canada a progressivement diversifié ses investissements directs à l'étranger au-delà des États-Unis, quoique ce pays demeure la principale destination de l'IDCE.

exportations de services commerciaux (baisse de 0,6 p. 100). Cette baisse a partiellement été compensée par des gains dans les exportations de services de transport (hausse de 2,9 p. 100) et les exportations de services de voyage (hausse de 0,3 p. 100).

En raison de la vigueur de l'économie intérieure, la croissance des importations de biens et de services, soit 3,2 p. 100, a dépassé celle des exportations. Les importations ont augmenté en provenance de tous les grands partenaires commerciaux, notamment des États-Unis (1,0 p. 100), du Japon (2,6 p. 100), de l'UE (3,1 p. 100) et du reste du monde (5,5 p. 100). Il y a eu hausse des importations dans toutes les grandes catégories, sauf les produits forestiers (recul de 3,0 p. 100). Cependant, comme les produits forestiers ne représentent que 0,7 p. 100 de l'ensemble des importations de biens, l'effet de cette baisse a été modeste en termes absolus.

L'augmentation des prix des aliments et de l'énergie s'est répercutée sur l'évolution des importations canadiennes : ces deux catégories ont affiché les taux de croissance des importations les plus élevés, soit 8,7 p. 100 et 4,5 p. 100, respectivement. Les importations de biens de consommation étaient aussi en forte hausse (5,3 p. 100), tandis que les importations de machines et de matériel, de biens industriels et de produits de l'automobile ont enregistré des augmentations de 1,7 p. 100, 1,4 p. 100 et 0,1 p. 100, respectivement, en 2007.

Les importations de services étaient en forte hausse l'an dernier, avec un taux de croissance de 5,5 p. 100. La hausse du dollar canadien a propulsé les importations canadiennes de services de voyage (gain de 15,5 p. 100), les Canadiens profitant de la force de leur devise par rapport au dollar américain pour se rendre aux États-Unis. Tant les voyages d'affaires que les voyages à des fins personnelles montrent une forte progression. Le coût plus élevé du pétrole a également contribué à l'augmentation des importations de services de transport, en hausse de 5,3 p. 100. Annulant en partie ces gains, les importations de services commerciaux au Canada ont fléchi de 0,3 p. 100 par rapport à l'année précédente.

L'appréciation du dollar canadien a entraîné une importante réévaluation à la baisse de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) en 2007, notamment l'investissement libellé en dollars américains, mais aussi l'investissement évalué en euros et en livres sterling. Le portefeuille d'investissement direct des Canadiens à l'étranger atteignait 514,5 milliards de dollars en 2007, soit 15,4 milliards de dollars de

ont fait preuve de dynamisme et de souplesse en enregistrant une croissance positive dans un contexte particulièrement difficile.

Le ralentissement de l'économie américaine s'est accompagné d'un léger déclin de 1,6 p. 100 des exportations canadiennes de biens vers ce pays. En revanche, les exportateurs canadiens ont trouvé de nouveaux débouchés en Europe et ailleurs dans le monde (sauf au Japon). Les exportations de biens vers l'UE ont bondi de quelque 20,6 p. 100 en 2007, tandis que les exportations vers des destinations autres que les États-Unis, les pays de l'UE et le Japon ont grimpé de 17,1 p. 100. Les exportations de biens au Japon ont reculé de 3,4 p. 100 l'an dernier. Manifestement, les exportateurs canadiens évoluent progressivement d'une perspective régionale vers une perspective mondiale.

D'autres indices de cette tendance à la diversification ressortent de la composition des échanges au niveau de l'entreprise et des activités des sociétés affiliées à des entreprises canadiennes à l'étranger. Entre le début et le milieu de la présente décennie, on a observé un déclin significatif du nombre d'entreprises exportant uniquement aux États-Unis et une augmentation presque aussi importante du nombre d'entreprises exportant vers le monde. Les entreprises vendent aussi davantage de biens et de services directement sur les marchés étrangers, en particulier les marchés d'outre-mer – la croissance des ventes des filiales étrangères a été plus élevée que celle des exportations au cours des dernières années.

Néanmoins, les États-Unis demeurent de loin notre principal partenaire commercial et nos deux économies sont étroitement intégrées. Ainsi, le Canada est un partenaire fiable et sûr pour le commerce des produits énergétiques. De nombreux constructeurs et renovateurs américains misent toujours sur le bois d'œuvre canadien de haute qualité pour répondre à leurs besoins. Il y a aussi les chaînes d'approvisionnement intégrées, notamment dans le secteur de l'automobile, où les intrants traversent plusieurs fois la frontière avant que le produit final ne sorte de la chaîne de montage. Trente pour cent de nos échanges avec les États-Unis se déroulent entre des sociétés appartenées – un peu plus du tiers de nos exportations et environ le quart de nos importations. La part des échanges intra-entreprises a diminué au cours des deux dernières décennies, mais on ne devrait pas y voir l'indication d'un contexte commercial plus fluide ou du besoin réduit d'avoir une présence commerciale outre-frontière pour faciliter les échanges.

Les tendances et les événements auxquels on assiste un peu partout dans le monde aident aussi à expliquer le profil sectoriel des échanges commerciaux du Canada. Toutes les grandes catégories d'exportations ont enregistré une hausse, sauf les produits de la forêt et les produits de l'automobile. Les États-Unis représentent 71,5 p. 100 des exportations canadiennes de produits forestiers et 95,3 p. 100 des exportations de produits de l'automobile, ce qui veut dire que la conjoncture dans ce pays se répercute sur nos exportations de ces produits. Plus précisément, la sévère correction qui se poursuit sur le marché de l'habitation aux États-Unis a fait chuter les exportations canadiennes de produits forestiers (baisse de 12,8 p. 100). De même, le recul de la richesse, le resserrement des conditions de crédit et le fléchissement du marché du travail, ajoutant à l'augmentation des coûts du carburant et à la faiblesse du dollar américain, ont réduit la demande d'automobiles et de camions canadiens aux États-Unis, entraînant une diminution de 6,5 p. 100 des exportations canadiennes de produits de l'automobile.

Les biens et matériaux industriels ont dominé la liste des secteurs d'exportation en croissance au Canada l'an dernier, avec un gain de 11,1 p. 100. Cette catégorie englobe des produits tels que les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques et les engrais, ainsi que les métaux et les alliages. La croissance des exportations de biens industriels a été stimulée par la vigueur continue des prix des minerais et alliages métalliques, qui résulte de la forte demande de métaux primaires des économies émergentes d'Asie et de l'UE.

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche ont progressé de 10,0 p. 100 en 2007. La reprise des exportations de bétail aux États-Unis et de nouveaux débouchés pour le blé et le canola ont contribué à l'augmentation des exportations. Les exportations de produits énergétiques ont continué de profiter de la montée des prix du pétrole brut. Même si les États-Unis demeurent le plus important consommateur de produits énergétiques canadiens, la demande récente de pétrole brut de la Chine et de Singapour a contribué à hausser les exportations d'énergie du Canada de 6,8 p. 100 l'an dernier. Les deux autres catégories – les biens de consommation et les machines et le matériel – ont aussi enregistré une croissance positive de leurs exportations avec des taux de 5,9 p. 100 et de 0,6 p. 100, respectivement. La modeste augmentation des exportations de services (0,3 p. 100) est attribuable au recul des

Aperçu

légèrement supérieure au niveau cible de 2,0 p. 100, soit 2,2 p. 100 pour l'année. La création d'emploi a atteint un record en trois décennies, ramenant le taux de chômage à 6,0 p. 100 pour 2007, le plus bas niveau depuis 1974. Au niveau des provinces, celles qui possèdent d'abondantes ressources naturelles ont affiché une meilleure tenue, avec en tête Terre-Neuve et Labrador dont l'économie a cru à un rythme de plus de 9 p. 100, suivie des provinces de l'Ouest, où les taux de croissance ont tourné autour de 3 p. 100. Le ralentissement survenu aux États-Unis et l'appréciation de 5,5 p. 100 du dollar canadien par rapport à la devise américaine ont constitué des sources de faiblesse au Canada central, où le taux de croissance du PIB a été légèrement inférieur à la moyenne nationale.

En dollar américains, le commerce mondial des marchandises a progressé de 14,8 p. 100 en 2007, tandis que le commerce mondial des services a cru de 17,8 p. 100. Les exportations de marchandises du Canada connu une croissance d'environ la moitié de celle du commerce mondial, soit 7,8 p. 100, tandis que la croissance des exportations canadiennes de services a été d'environ le tiers de la moyenne mondiale. Ces mesures reposent toutefois sur des données converties en dollars E.-U.; elles intègrent donc l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

En dollars canadiens, les exportations de biens et de services ont progressé de 1,9 p. 100. Les exportations de marchandises du Canada ont augmenté de 2,1 p. 100 en 2007, tandis que les exportations de services avançaient de seulement 0,3 p. 100. Par ailleurs, les importations de biens et de services au Canada ont augmenté de 3,2 p. 100, les importations de marchandises étaient en hausse de 2,8 p. 100 et les importations de services, de 5,5 p. 100. En termes simples, les exportateurs canadiens traversent une période difficile. Néanmoins, malgré la valeur relativement élevée du dollar canadien par rapport aux autres grandes devises, les exportateurs canadiens

a production économique mondiale réelle a continué de faire bonne figure, ne fléchissant que marginalement, soit de 5,0 p. 100 en 2006 à 4,9 p. 100 en 2007. Cependant, l'activité économique mondiale a commencé à décélérer durant la seconde moitié de l'année et demeure sur cette trajectoire en 2008, notamment dans les économies développées. Cela reflète le ralentissement de l'économie américaine et la dislocation des marchés financiers mondiaux.

Pour la troisième année d'affilée, l'activité réelle aux États-Unis a ralenti, enregistrant un taux de croissance de seulement 2,2 p. 100 en 2007; elle s'est affaiblie considérablement au quatrième trimestre, à un taux d'expansion annualisé de 0,6 p. 100. Dans la zone euro, la croissance a reculé à 2,6 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle avait été de 2,8 p. 100 en 2006. Là aussi, des signes de tension sont apparus, alors que la croissance du PIB a ralenti à un taux annualisé de 1,5 p. 100 au quatrième trimestre. On peut dire la même chose du Royaume-Uni. Pour sa part, l'économie asiatique semble moins durement touchée. Ainsi, le Japon continue de résister au ralentissement de l'économie mondiale et la cadence s'est même accélérée dans la seconde moitié de l'année. La Chine, qui affiche depuis quelques années des taux d'expansion dans les deux chiffres, a vu sa croissance grimper à 11,9 p. 100 l'an dernier, en comparaison de 11,6 p. 100 l'année précédente. L'Inde, tout en connaissant un ralentissement durant la seconde moitié de l'année, a tout de même réalisé un taux de croissance assez robuste de 8,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année.

À la lumière des difficultés qu'éprouve l'économie mondiale, la performance enregistrée par le Canada l'an dernier témoigne de la résilience de notre économie. La croissance du PIB réel s'est poursuivie à peu près au même rythme qu'en 2006, soit à un taux de 2,7 p. 100, comparativement à 2,8 p. 100 l'année précédente. Toutes les catégories de dépenses ont progressé, sauf les exportations. L'inflation a été

Dans le cadre de ces efforts, mon ministère a entrepris la mise en oeuvre de la Stratégie commerciale mondiale, laquelle vise à aider les entreprises et les investisseurs canadiens à rivaliser et à réussir sur le marché mondial. Grâce à cette Stratégie, nous aidons les sociétés canadiennes à établir des liens avec les chaînes de valeurs mondiales, à accroître l'investissement entrant et sortant, à promouvoir les partenariats en innovation et à améliorer globalement l'accès du Canada au marché international.

Cette année, nous avons franchi deux étapes importantes vers la réalisation de cet objectif : deux nouveaux accords de libre-échange ont été conclus, l'un avec le Pérou et l'autre avec les pays de l'Association européenne de libre-échange, soit la Suisse, le Liechtenstein, l'Islande et la Norvège. Pour l'avenir, nous poursuivons une stratégie dynamique de négociations axées sur le libre-échange avec d'autres partenaires stratégiques, de même que de négociations portant sur l'investissement, les services aériens et la coopération en science et technologie. Nous continuerons aussi de soutenir les entreprises et les investisseurs canadiens à l'étranger en étendant notre réseau de délégués commerciaux dans des marchés clés tels que l'Inde, la Chine et le Brésil.

Grâce à cette Stratégie ainsi qu'aux efforts soutenus des entreprises canadiennes, je suis tout à fait confiant que le Canada réussira non seulement à s'adapter au contexte concurrentiel de l'économie mondiale, mais à s'y tailler une place enviable afin de soutenir la qualité de vie et la prospérité dont dépendent tous les Canadiens.



L'honorable David L. Emerson, c.p., député

Message

de

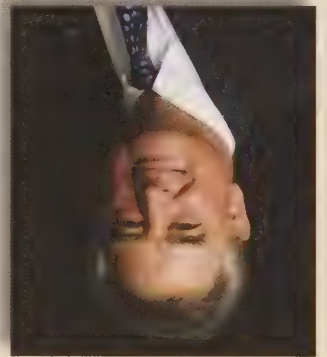
L'honorable David Emerson,

Ministre des Affaires étrangères et du

Commerce international et ministre de la

Porte d'entrée du Pacifique et des Olympiques

de Vancouver-Whistler



titre de ministre du Commerce international du Canada, c'est avec un grand plaisir que je vous présente l'édition 2008 du *Rapport sur le commerce international du Canada*.

Cette publication en est à sa neuvième année et, à en juger par sa popularité continue auprès des auditoires canadiens et internationaux, elle est en passe de devenir un repère fiable et informatif pour prendre la mesure des tendances du commerce et de l'investissement du Canada sur la scène mondiale.

L'économie canadienne a terminé une autre année marquée par une solide croissance en 2007, faisant bonne figure devant la turbulence qui a secoué les marchés financiers internationaux et le ralentissement de l'économie américaine. Bien que ces événements aient freiné le rythme d'expansion de notre économie vers la fin de l'année et qu'ils continueront probablement de ralentir la croissance – au Canada comme à l'étranger – en 2009, l'économie canadienne est bien placée pour résister à ces tensions grâce à des atouts tels qu'un faible chômage, une bonne situation budgétaire au sein du G-7 et une abondante dotation en ressources naturelles – qui demeurent en demande partout dans le monde.

La force du dollar canadien présente toutefois un défi particulier pour notre économie. Si elle accroît le pouvoir d'achat des Canadiens et contribue à maintenir l'inflation à un bas niveau, elle signifie aussi que nos exportateurs reçoivent moins en devises canadiennes. Le défi auquel sont confrontés les exportateurs est aggravé par le ralentissement de la demande aux États-Unis, notre plus important marché.

Les exportateurs canadiens démontrent une grande détermination en cherchant à composer avec ces difficultés. Les exportations ont poursuivi leur expansion en 2007 et, même si la croissance a été concentrée dans les produits liés aux ressources, on a observé une forte progression des expéditions de biens manufacturés vers les marchés autres que les États-Unis. Les entreprises canadiennes ont aussi démontré une souplesse renouvelée en s'efforçant de développer leurs activités sur les marchés en croissance rapide et de s'ajuster à la réalité nouvelle au chapitre des coûts.

Ces réalisations sont certes remarquables, mais nous ne pouvons faire preuve de complaisance. La concurrence mondiale ira en s'intensifiant dans les années à venir. Les économies émergentes qui sont à l'origine de l'expansion mondiale de la demande pour les produits de base progressent dans la chaîne de valeur et s'établissent graduellement comme de redoutables concurrents dans un éventail de plus en plus large de secteurs d'activité. Un contexte commercial concurrentiel propice à l'innovation est la clé de notre avenir économique. Avec l'Avantage Canada, notre gouvernement a mis en place un plan détaillé en vue de bâtir une économie canadienne plus compétitive et résiliente.

Article Vedette

Figure 1 : Flux d'investissement sortant dans le monde	68
Figure 2 : Stocks d'investissement sortant dans le monde	69
Figure 3 : Répartition sectorielle du stock d'IED sortant	70
Figure 4 : Taux de croissance du stock d'IED sortant dans les services par sous-secteur	71
Figure 5 : Croissance de l'IDCF, du PIB et du commerce	72
Figure 6 : Stocks d'IED sortant et entrant du Canada	73
Figure 7 : Stock d'IED sortant en pourcentage du PIB, certains pays	73

Tableaux

Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies de 2004 à 2007 et prévisions pour 2008	8
--	---

Tableau 2-1 : Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays	16
Tableau 2-2 : Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises	19
Tableau 2-3 : Commerce mondial des services par région et pour certains pays	20
Tableau 2-4 : Exportations mondiales de services	20
Tableau 4-1 : Solde du commerce des services par catégorie	40
Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région	42
Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province et territoire	52
Tableau 4-4 : Importations de marchandises par province et territoire	53
Tableau 5-1 : Entrées mondiales d'investissement étranger direct, certaines régions et économies	56
Tableau 5-2 : Stock d'investissement étranger direct au Canada par région	58
Tableau 5-3 : Stock d'investissement étranger direct au Canada, certaines industries	59
Tableau 5-4 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région	60
Tableau 5-5 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries	61

Article Vedette

Tableau 1 : L'IED dans l'économie mondiale	67
Tableau 2 : Flux et stocks d'investissement sortant, 15 principales économies	68
Tableau 3 : Causalité paire de Granger entre les exportations et l'IDCF	76
Tableau 4 : Effet estimatif de l'IDCF sur les exportations et les importations	77

Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien	21
Figure 3-2 : Produit intérieur brut réel en termes de dépenses	21
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province	23
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada	25
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces	25
Figure 3-6 : Indices des taux de change	26
Figure 3-7 : Indices des prix des produits de base et des taux de change	27
Figure 3-8 : Taux directeur de la Banque du Canada	27
Figure 3-9 : Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence	28
Figure 3-10 : Augmentation de l'IPC par province	28
Figure 3-11 : Productivité relative du travail au Canada	29
Figure 3-12 : Croissance de la productivité du travail dans certains pays de l'OCDE	29
Figure 4-1 : Exportations de biens et de services par grande région	32
Figure 4-2 : Importations de biens et de services par grande région	32
Figure 4-3 : Croissance des exportations et des importations de biens et de services par grande région	32
Figure 4-4 : Croissance des exportations de biens par grand groupe	37
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe	38
Figure 4-6 : Solde du commerce des biens par grand groupe	39
Figure 4-7a : Dix principales exportations de marchandises aux États-Unis	43
Figure 4-7b : Dix principales importations de marchandises des États-Unis	43
Figure 4-8a : Dix principales exportations de marchandises vers l'Union européenne	47
Figure 4-8b : Dix principales importations de marchandises de l'Union européenne	47
Figure 4-9a : Dix principales exportations de marchandises au Japon	48
Figure 4-9b : Dix principales importations de marchandises du Japon	48
Figure 4-10a : Dix principales exportations de marchandises en Chine	48
Figure 4-10b : Dix principales importations de marchandises de la Chine	48
Figure 4-1a : Dix principales exportations de marchandises au Mexique	49
Figure 4-1b : Dix principales importations de marchandises du Mexique	49
Figure 4-12 : Part des exportations de marchandises par province	52
Figure 4-13 : Part des importations de marchandises par province	53
Figure 5-1 : Entrées mondiales d'IED	55
Figure 5-2 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada	57
Figure 5-3 : Stock d'IED au Canada par pays	58
Figure 5-4 : Stock d'IDCE par pays	61
Figure 5-5 : Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord	62
Figure 5-6 : Part du Canada dans le stock d'IED entrant en Amérique du Nord	63

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada	31
Les biens et services	31
Encadré : Diversification du commerce du Canada	33
Encadré : Activités des filiales canadiennes à l'étranger	34
Le commerce des biens	36
Performance sectorielle du commerce des biens	37
Excédent du commerce des biens	38
Encadré : L'évolution de l'excédent commercial du Canada	39
Le commerce des services	40
Le compte courant	41
Encadré : Le commerce des biens et services dans l'économie	41
Le commerce des marchandises avec les principaux partenaires commerciaux	42
Le commerce des marchandises avec certains des principaux partenaires commerciaux par secteur	43
Les États-Unis	43
Encadré : Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis	44
L'Union européenne	47
Le Japon	47
La Chine	48
Le Mexique	49
Encadré : Les exportateurs canadiens : conquérir le marché mondial	50
La performance commerciale des provinces	52
V. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement	55
Entrées d'investissement étranger direct dans le monde	55
LIED entrant et sortant au Canada	57
Le stock d'investissement étranger direct au Canada	57
Le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger	60
La performance du Canada dans le contexte nord-américain	63
VI. L'investissement direct du Canada à l'étranger : catalyseur de l'intégration à l'économie mondiale	65
Introduction	65
Tendances des flux et des stocks mondiaux d'investissement sortant	66
Flux d'investissement sortant	67
Stock d'investissement sortant	69
Répartition par secteur	70
Investissement nouveau ou fusions et acquisitions	71
Tendances de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE)	72
Pourquoi les entreprises investissent-elles à l'étranger?	74
Avantages liés à la propriété, à la localisation et à l'internalisation	74
Le lien entre l'investissement direct du Canada à l'étranger et le commerce	75
Liens entre les exportations et l'IDCE : tests de causalité et modèles de gravité	75
Causalité de Granger	75
Modèle de gravité	76
Conclusions	78
Bibliographie	78

Table des matières

Message du ministre	1
Aperçu	3
I. La performance de l'économie mondiale	7
Aperçu et perspectives globales	7
Les États-Unis	7
La zone euro	9
Le Royaume-Uni	10
Le Japon	10
Les économies émergentes d'Asie	11
La Chine	11
L'Inde	12
Les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie	12
L'ANASE-5	13
L'Amérique latine et les Caraïbes	13
Hypothèses et risques	14
II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial	15
Le commerce des marchandises	15
Le commerce en valeur (nominal)	15
Le commerce en volume (réel)	17
Prix et taux de change	18
Principaux pays participant au commerce des marchandises	18
Le commerce des services	19
III. La performance économique du Canada	21
Le produit intérieur brut	21
La croissance du PIB par province	23
L'emploi	25
Le dollar	26
Les taux d'intérêt	27
Les prix	27
L'écart de productivité	28

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2008 a été produit par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et Commerce international Canada. Rick Cameron et Jean-Bosco Sabuhoro en sont les auteurs principaux. Ont aussi collaboré à la publication Erik Ens (chapitre 5), David Boileau (Les exportateurs canadiens : conquérir le marché mondial), Bjorn Johansson (L'activité des filiales canadiennes à l'étranger), Aaron Sydor (Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis), Lydia Gosselin-Couture (soutien statistiques) et Christine O'Connell (soutien administratif). Patricia Fuller, économiste en chef, a assuré la supervision éditoriale.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, à richard.cameron@international.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2008

ISBN 978-0-662-05780-2

N° de catalogue : FR2-8/2008

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement - 2008

Ce document est disponible sur notre site Web à www.international.gc/ect



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada



LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA

Le point sur le commerce et l'investissement - 2008

Article-vedette :
L'investissement direct du Canada à l'étranger

Canada

3 1761 11550563 8

